

2022

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2022 roku





Spis treści

	List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy	6			
01	Krótką charakterystyka Grupy PZU	19			
	1.1 Potencjał	20			
	1.2 Marka	20			
	1.3 Misja	22			
	1.4 Tworzenie wartości	23			
	1.5 Kamienie milowe w rozwoju Grupy PZU	28			
02	Otoczenie zewnętrzne	31			
	2.1 Podstawowe trendy w polskiej gospodarce	32			
	2.2 Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i w Ukrainie	33			
	2.3 Sytuacja na rynkach finansowych	35			
	2.4 Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania i działalność Grupy PZU w II połowie 2022 roku	36			
03	Działalność	45			
	3.1 Model biznesowy	46			
	3.2 Ubezpieczenia	47			
	3.2.1 Charakterystyka rynków ubezpieczeń, na których działają spółki Grupy PZU	47			
	3.2.2 Działalność i oferta produktowa spółek ubezpieczeniowych Grupy PZU	52			
	3.2.3 Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność ubezpieczeniową w 2022 roku	58			
	3.3 Opieka medyczna	60			
	3.3.1 Sytuacja na rynku zdrowotnym	60			
	3.3.2 Działalność i oferta produktowa	61			
	3.3.3 Czynniki, w tym zagrożenia, które mogą mieć wpływ na działalność obszaru zdrowie w 2022 roku	65			
	3.4 Inwestycje	66			
	3.4.1 Rynek funduszy inwestycyjnych i emerytalnych	66			
	3.4.2 Działalność i oferta produktowa	67			
	3.4.3 Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność funduszy inwestycyjnych, Pracowniczych Planów Kapitałowych i funduszy emerytalnych w II połowie 2022 roku	69			
	3.5 Bankowość	70			
	3.5.1 Sytuacja na rynku bankowym w Polsce	70			
	3.5.2 Działalność i oferta produktowa	71			
	3.5.3 Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność bankową w II połowie 2022 roku	74			
	3.6 Pozostałe obszary	74			
04	Strategia Grupy PZU na lata 2021 – 2024	79			
	4.1 Strategia Grupy PZU 2021-2024	80			
	4.2 Szanse i wyzwania 2021+	80			
	4.3 Cele strategiczne	81			
	4.4 Operacjonalizacja strategii	86			
	4.5 Mierniki	93			
05	Wyniki finansowe	97			
	5.1 Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty wynik finansowy	98			
	5.2 Dochody Grupy PZU	100			
	5.3 Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU	103			
	5.4 Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU	103			
	5.5 Czynniki i zdarzenia nietypowe wpływające na wynik	103			
	5.6 Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU	104			
	5.7 Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku	106			

Spis treści

06	Zarządzanie ryzykiem	119
6.1	Cel zarządzania ryzykiem	120
6.2	System zarządzania ryzykiem	120
6.3	Apetyt na ryzyko	122
6.4	Proces zarządzania ryzykiem	123
6.5	Profil ryzyka Grupy PZU	124
6.6	Działalność reasekuracyjna	134
6.7	Zarządzanie kapitałem	135
07	PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym	139
7.1	Kurs akcji PZU	140
7.2	Sektor bankowy na GPW	143
7.3	Finansowanie dłużne	144
7.4	Podział zysku PZU za 2021 rok	145
7.5	Rating	146
08	Ład korporacyjny	151
8.1	Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych	152
8.2	Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU	152
09	Pozostałe	157
10	Załącznik: Słownik Terminów i Alternatywne Pomiary	
	Wyników	160

Nie drukuj jeśli nie ma potrzeby.





dr hab. Beata Kozłowska-Chyła
Prezes Zarządu PZU

Szanowni Akcjonariusze,

wraz z zarządami spółek tworzących Grupę PZU przekazuję Państwu raport za I półrocze 2022 roku.

W omawianym okresie na rynkach finansowych utrzymywała się zwiększona niepewność, związana z pojawieniem się nowych wyzwań dla stabilności gospodarczej. Od 24 lutego br., czyli początku agresji Rosji na Ukrainę, działamy w warunkach bezprecedensowych w skali ostatnich dekad. Wciąż dające o sobie znać w wymiarze globalnym i krajowym skutki pandemii zostały zmnożone przez następstwa największego konfliktu zbrojnego od czasów II Wojny Światowej. Przede wszystkim należy tu wymienić skokowy wzrost cen nośników energii i żywności na rynkach globalnych oraz pogłębiające się problemy z łańcuchami dostaw. Przyczyniło się to do wyraźnego przyspieszenia dynamiki inflacji, która bezpośrednio przełożyła

się na spowolnienie gospodarcze na wszystkich istotnych rynkach na świecie.

Działalność Grupy PZU koncentrowała się na wdrażaniu zainicjowanych procesów adaptacyjnych, mających oparcie w strategii przyjętej na lata 2021-2024. Duża stabilność kapitałowa w połączeniu z szeroką dywersyfikacją linii biznesowych, pozwoliły nam utrzymać stabilne wyniki finansowe nawet w tych wyjątkowych, trudnych warunkach. Zysk netto Grupy PZU, przypisany właścicielom jednostki dominującej, w pierwszej połowie 2022 r. wyniósł 1,48 mld zł w porównaniu do 1,63 mld zł w I połowie 2021 r. Było to związane w dużej mierze ze zdarzeniami o charakterze jednorazowym, w szczególności z koniecznością dostosowania poziomu rezerw w segmentach ubezpieczeniowym i bankowym. Pomimo tego, wypracowany w pierwszym półroczu br. zwrot na kapitale (ROE) na poziomie 18,5% stanowi bardzo dobry rezultat na tle europejskiej

branży ubezpieczeniowej. Ponownie osiągnęliśmy rezultat przewyższający nasze ambicje strategiczne (17,4%).

Stabilna polityka dywidendowa

Efektywność i odporność przyjętego modelu biznesowego, w którym poszczególne segmenty biznesu pozwalają na równoważenie skonsolidowanego wyniku, umożliwiają nam utrzymanie wysokich wypłat dywidend. W 2022 r. Grupa PZU wypłaci 1,7 mld zł dywidendy, po 1,94 zł na akcję. Obecnie implikuje to stopę dywidendy na wysokim poziomie 6,5%. Tym samym skumulowana dywidenda na jedną akcję PZU od czasu IPO w 2010 r. wyniesie już 31,5 zł. Dążąc do realizacji założeń polityki kapitałowej i dywidendowej, Grupa PZU utrzymuje silną pozycję kapitałową, o czym świadczy wysoki współczynnik wypłacalności Solvency II – 207%. O stabilnej kondycji Grupy świadczy ocena ratingowa agencji S&P na poziomie A- z perspektywą stabilną, jedna z najwyższych w polskim sektorze finansowym.

Segmenty wzrostu

W pierwszym półroczu br. Grupa PZU zwiększyła przypis składki ubezpieczeniowej brutto do 12,6 mld zł, tj. o 2,5% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Był to przede wszystkim rezultat większej o 6,9% rok do roku sprzedaży ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce (w samym II kwartale wzrosła o 7,7% r/r), przy utrzymaniu ich dobrej rentowności – wskaźnik mieszany w I poł. 2022 r. wyniósł 88,8%. Największe wzrosty zanotowaliśmy w segmencie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, w szczególności korporacyjnych (wzrost o +18,5% r/r). Warto podkreślić również wzrost w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych, pomimo utrzymującej się niekorzystnej sytuacji na rynku obowiązkowego OC posiadaczy pojazdów mechanicznych. W dużej mierze jest to wynik mocnego wzrostu przypisu składki z ubezpieczeń autocasco za sprawą nie tylko wznowień polis i wzrostu składki, lecz także nowej sprzedaży, wspartych rozbudową produktów i usług w ramach ekosystemu kierowcy.

W okresie sprawozdawczym zanotowaliśmy ponownie dynamiczny wzrost popytu na prywatne usługi medyczne. Przychody w filarze zdrowia w pierwszym półroczu 2022 r. wzrosły o 15,6% rok do roku - do 652 mln zł. Zwiększyliśmy zarówno przychody generowane przez placówki, jak i sprzedaż ubezpieczeń zdrowotnych i abonamentów. Było to możliwe dzięki utrzymaniu strumienia inwestycji w obszarze produktowym oraz infrastrukturalnym. Między innymi do ofert

abonamentów dla klientów indywidualnych wprowadziliśmy nowe opcje – pakiety partnerskie, rodzicielskie, rodzinne, nowe pakiety profilaktyczne. Ponadto za pośrednictwem Alior Banku udostępniiliśmy klientom płatności w systemie e-Raty, wdrożyliśmy pakiety medyczne przeznaczone dla klientów Banku Pekao i powiązane z usługami bankowymi. Jednocześnie stale rozbudowujemy sieć placówek własnych PZU Zdrowie (w II kwartale br. otworzyliśmy nowe w Łodzi i Gdańsku) i placówek partnerskich.

Na poziomie Grupy PZU istotnie wzrosły dochody z działalności lokacyjnej. Zanotowany w I połowie 2022 r. wzrost na poziomie 14,4% r/r to w znacznym stopniu efekt zwiększenia przychodów odsetkowych należących do Grupy banków Pekao i Alior, który miał miejsce w następstwie serii podwyżek stóp procentowych. Prowadzona polityka inwestycyjna przygotowała dobrze Grupę PZU na ewentualne turbulencje rynkowe. Bezpieczna struktura portfela, którego zasadniczą część stanowią instrumenty dłużne, zapewnia stabilny poziom przychodów. Środowisko wysokich stóp procentowych będzie wpływało pozytywnie na rentowność portfela, w którym zapadające obligacje będą mogły być odnawiane po wyższych stopach zwrotu.

Uwagę zwraca umocnienie pozycji rynkowej TFI PZU. Mimo że w pierwszym półroczu 2022 r. z rynku funduszy odpłynęło netto 20 mld zł, pozostało ono jedynym towarzystwem z dodatnią sprzedażą netto w każdym miesiącu w tym okresie i pozostaje liderem pod tym względem (sprzedaż netto wyniosła 340 mln zł). Wartość zgromadzonych na koniec II kwartału br. przez TFI PZU aktywów PPK sięgnęła 1,8 mld zł, co oznacza wzrost o 100% w ciągu roku.

Konsekwentna realizacja strategii

Grupa PZU, niezależnie od okoliczności zewnętrznych, zachowuje pełną zdolność do rozwijania swojego biznesu i realizacji przyjętych ambicji strategicznych. W drugim kwartale tego roku dalej rozwijaliśmy poszczególne zintegrowane ekosystemy. Wprowadziliśmy kolejne, wyjątkowe na rynku produkty i usługi. Między innymi są to kompleksowe ubezpieczenie przeznaczone dla wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych, rozszerzenie oferty portalu Cash, stanowiącego element ekosystemu benefitów, o kredyty hipoteczne, budowlano-hipoteczne oraz konta osobiste Banku Pekao. Prowadziliśmy też intensywne działania posprzedażowe, owocujące dobrymi wynikami, m.in. w segmentach ubezpieczeń pozakomunikacyjnych masowych (kampania ubezpieczeń mieszkaniowych)

i turystycznych z udziałem najlepszej tenisistki świata Igi Świątek) oraz komunikacyjnych (kompleksowa oferta OC+AC+NNW+assistance).

Niezmiennie pozostajemy liderem innowacji w sektorze finansowym, co potwierdzają dwie zdobyte w czerwcu br. nagrody w światowym, prestiżowym konkursie „The Efma-Accenture Innovation In Insurance Awards 2022”, przyznane naszym rozwiązaniom opartym na AI: aplikacji mobilnej wspierającej profilaktykę raka skóry oraz narzędziu wspierającemu rzeczoznawców obsługujących szkody rolne.

Był to również okres intensywnych działań na polu zrównoważonego rozwoju. W II kw. 2022 r. Grupa PZU podpisała umowy na współfinansowanie budowy farm wiatrowych na łączną kwotę blisko 270 mln zł. Przejęliśmy również formalnie budynek PZU Park – naszą nową główną siedzibę w Warszawie i rozpoczęliśmy przeprowadzkę. To istotny element realizacji naszej strategii ESG zarówno w obszarze ekologii (ze względu na przyjazne środowisku technologie zastosowane w budynku i istotną redukcję emisji CO₂), jak i społecznej odpowiedzialności oraz ładu korporacyjnego (dzięki stworzeniu bardziej ergonomicznego środowiska pracy i dostosowaniu budynku do nowego modelu pracy hybrydowej), a także redukcji kosztów (m.in. za sprawą skupienia w jednym miejscu pracowników z trzech różnych lokalizacji w stolicy).

Grupa PZU podtrzymuje również pozycję lidera w zakresie odpowiedzialności społecznej biznesu. Realizujemy szereg nowatorskich działań, komplementarnych z naszą misją i profilem biznesowym. W drugim kwartale br. m.in. uruchomiliśmy nabór wniosków o dofinansowanie w programie prewencyjnym „Dobra Drużyna PZU”, który wspiera aktywność sportową już ponad 70 tys. dzieci i nastolatków, zaangażowaliśmy się w projekt profilaktyki zdrowotnej „Zdrowe Życie” pod patronatem honorowym Pary Prezydenckiej, który umożliwia obywatelom korzystanie z profilaktycznych badań i konsultacji lekarskich w mobilnych strefach zdrowia. Kontynuujemy również wsparcie dla uchodźców z ogarniętej wojną Ukrainy, w tym pracowników naszych ukraińskich spółek i ich rodzin.

Pewny partner na niepewne czasy

Skala obecnych wyzwań, przed którymi stoimy jako część zachodniego świata, państwo, społeczeństwo, biznes i poszczególni obywatele, nie ma punktu odniesienia w naszych najnowszych dziejach. Zasoby, którymi dysponuje Grupa

PZU, nakreślone cele i udowodniona przez nas w minionych kwartałach i latach zdolność do ich skutecznego osiągnięcia, pozwalają nam jednak na ostrożny optymizm. Druga połowa 2022 r. z pewnością będzie trudna dla globalnej i polskiej gospodarki. Jestem jednak przekonana, że Grupa PZU jest dobrze przygotowana do tego, by stawić czoła przeciwnościom, utrzymać swoją pozycję rynkową i należycie zadbać o bezpieczeństwo i korzyści naszych interesariuszy. Motywowani zaufaniem, jakim jesteśmy obdarzani, dołożymy wszelkich starań, aby nieustannie tworzyć najlepsze rozwiązania dla naszych klientów oraz budować w sposób efektywny wartość dla akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku



dr hab. Beata Kozłowska-Chyła
Prezes Zarządu PZU

#1

największa grupa ubezpieczeniowo-bankowa w Europie Środkowo-Wschodniej*

22 mln

klientów w pięciu krajach

98%

najbardziej rozpoznawalna marka ubezpieczeniowa w Polsce**

A- / stable***

stabilny model biznesowy oparty na silnych fundamentach

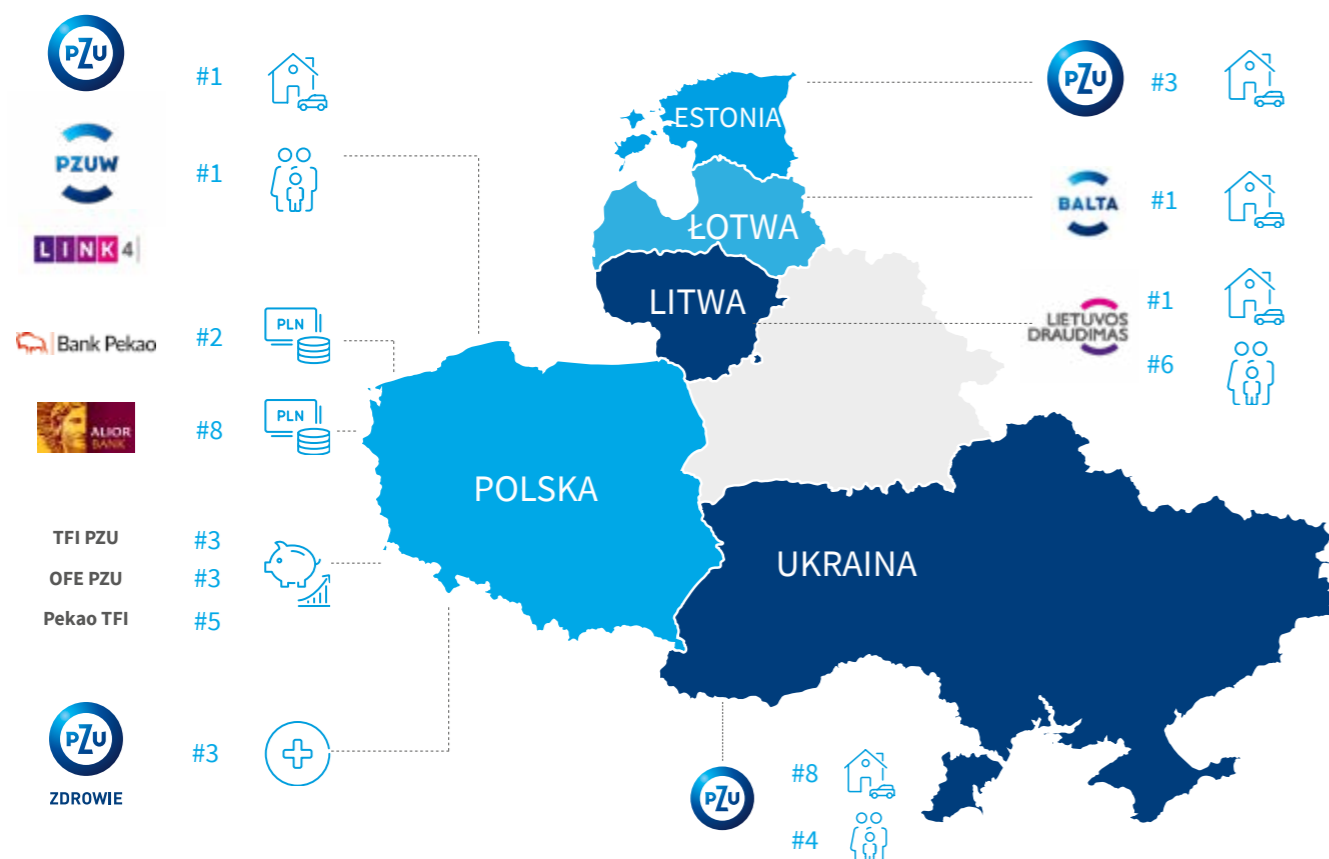
25,9 mld zł

kapitalizacji giełdowej

SILNY BILANS

wypłacalność II na bezpiecznym poziomie

Pozycja rynkowa spółek Grupy PZU



ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe
 ubezpieczenia na życie
 pozycja rynkowa pod względem aktywów w zarządzaniu
 pozycja rynkowa pod względem aktywów
 pozycja rynkowa pod względem przychodów z działalności medycznej

69,7%

UBEZPIECZENIA

produkty inwestycyjne i emerytalne



29,0%

BANKOWOŚĆ



3,5%

UBEZPIECZENIA



-2,2%

UBEZPIECZENIA



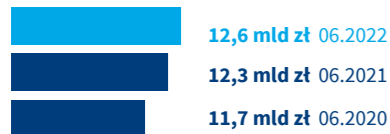
Procentowy udział w wyniku operacyjnym (skorygowanym o udziały PZU w bankach w I połowie 2022 roku)

***Rating S&P, potwierdzony 28 czerwca 2022 roku

*Według aktywów
**Znajomość wspomaganą marki PZU, badanie Kantar, Tracking marki, 1Q 2022

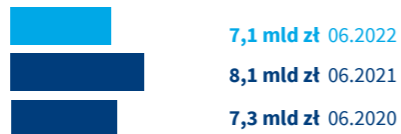
Składka przypisana brutto

12,6 mld zł



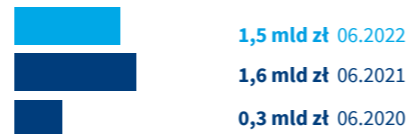
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto

7,1 mld zł



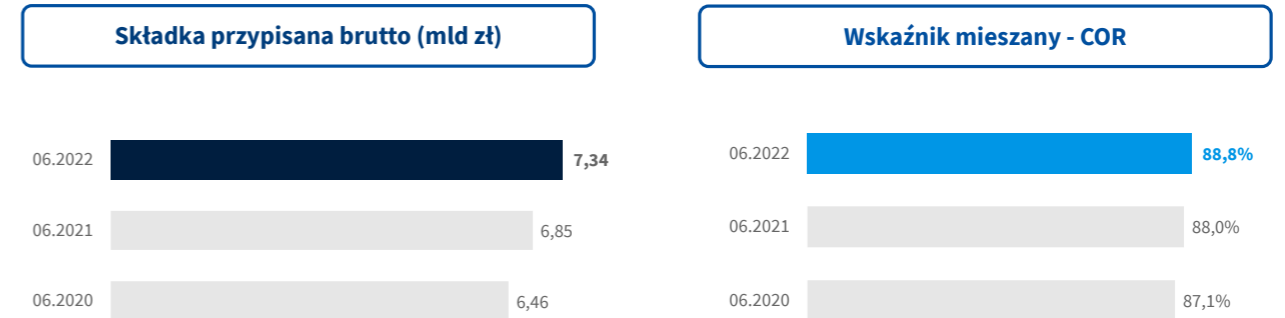
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej

1,5 mld zł



UBEZPIECZENIA

Majątkowe i pozostałe osobowe w Polsce



Ambicje 2024

Dbamy o to, co w życiu jest najważniejsze

Grupa PZU chce być dostawcą całościowych rozwiązań, które pomogą klientom prowadzić zdrowe życie i zrównoważony biznes, zapewnią opiekę medyczną rodzinie lub pracownikom, ochronią majątek i pomogą go pomnażać, dadzą poczucie stabilizacji i należytego zadbania o bliskich bez względu na to, co przyniesie przyszłość.

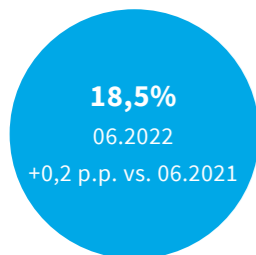
Sukces budujemy w oparciu o nowoczesne modele biznesowe przy zachowaniu zasad zrównoważonego rozwoju w trosce o środowisko naturalne, lepszą jakość życia pracowników i klientów oraz zaangażowaniu na rzecz rozwoju lokalnych społeczności.

Na życie w Polsce



* Indywidualnie Kontynuowane

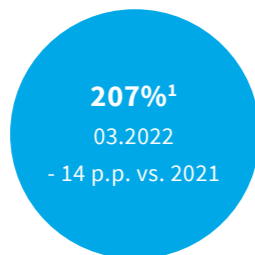
ROE



17,4%

Cel 2024

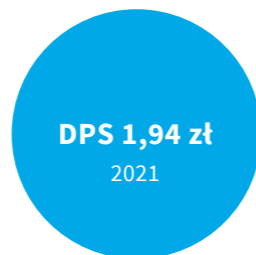
Wyłatalność II



≥200%

Cel 2024

Dywidenda



współczynnik wypłaty
50% - 100%

Cel 2024

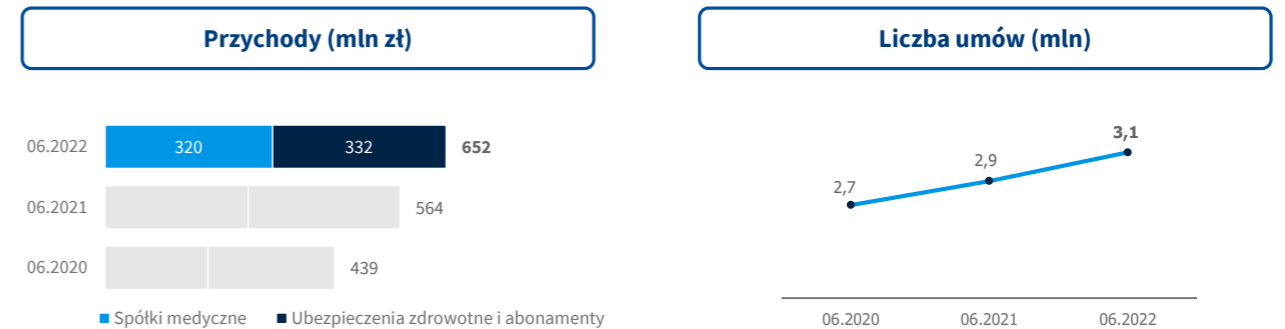
Neutralność klimatyczna



Osiągnięcie neutralności klimatycznej działalności własnej (Scope 1 i 2)²

Cel 2024

ZDROWIE

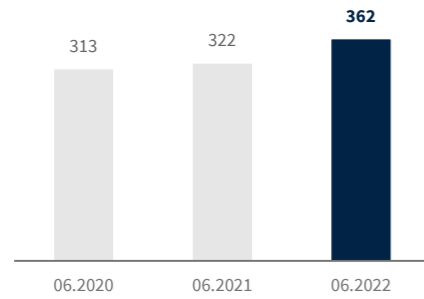


¹ Dane niepodlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta

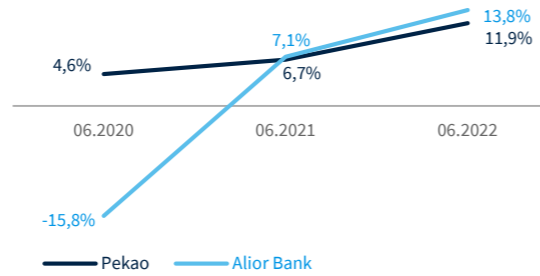
² Osiągnięcie neutralności klimatycznej działalności własnej (Scope 1 i 2) dzięki ograniczeniu emisji, zakupie zielonej energii oraz rekompensacie emisji CO2

BANKOWOŚĆ

Aktywa bankowe w Grupie PZU (mld zł)



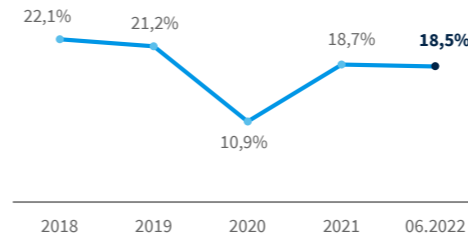
ROE (rentowność kapitałów własnych)*



* na podstawie sprawozdań i prezentacji Banku Pekao i Alior Banku

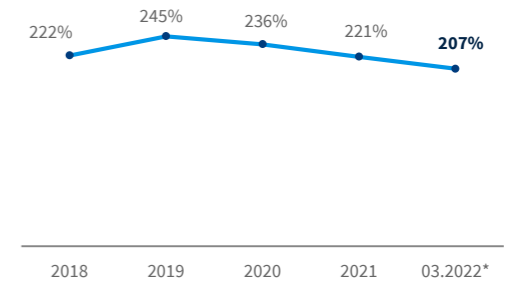
WYBRANE WSKAŹNIKI

ROE (rentowność kapitałów własnych)*



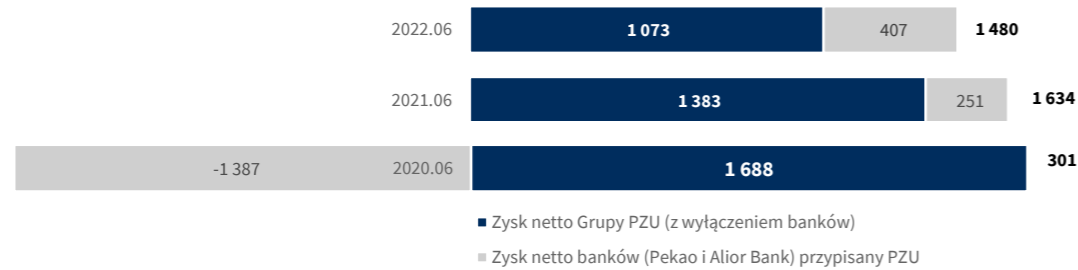
* ROE przypisane właścicielom jednostki dominującej

Wypłacalność II*



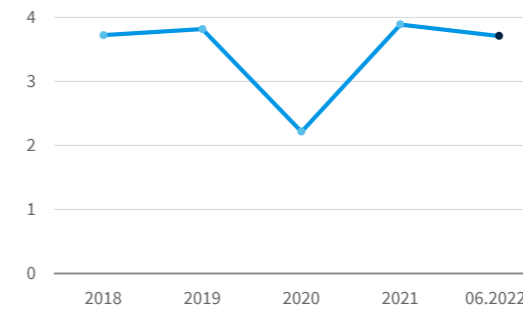
* Dane na 03.2022 nie podlegają badaniu ani przeglądowi biegłego rewidenta

Kontrybucja działalności bankowej do zysku netto przypisanego właścicielom jednostki dominującej (mln zł)*



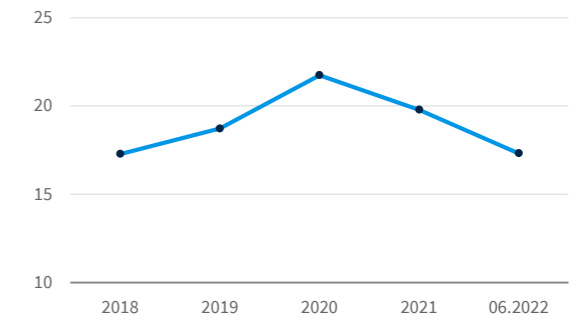
* bez uwzględnienia wyłączeń konsolidacyjnych

EPS (zysk na akcję) zł

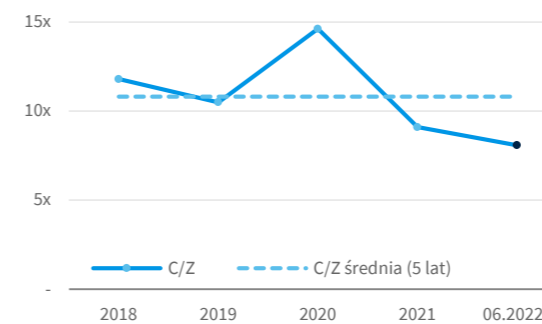


* krocząco za 12 miesięcy

BVPS (wartość księgowa na akcję w zł)

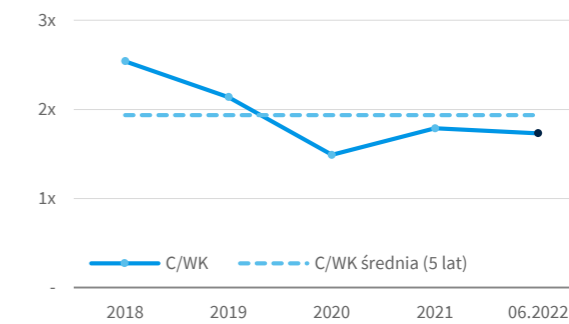


C/Z (cena do zysku na akcję)

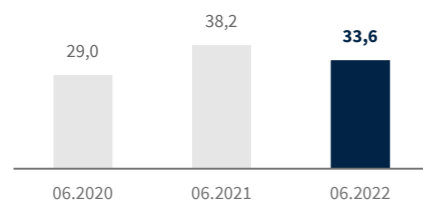


* krocząco za 12 miesięcy

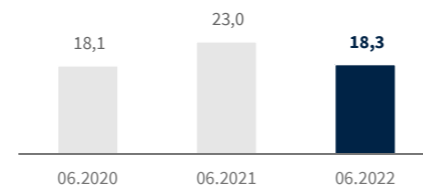
C/WK (cena do wartości księgowej)



Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i PTE PZU (mld zł)



Aktywa klientów TFI Pekao i TFI Alior (mld zł)



Część ze wskaźników przedstawionych na wykresach to Alternatywne Pomiary Wyników (APM) w rozumieniu Wytycznych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) nr 2015/1415. Definicje, podstawa obliczania oraz wyjaśnienie zastosowania znajdują się w [ROZDZIAŁ 10. Słownik terminów i Alternatywne Pomiary Wyników](#)

Podsumowanie wyników za I półrocze 2022 roku

Podstawowe dane* skonsolidowane Grupy Kapitałowej za I półrocze 2020-2022 (w mln zł)

	1 stycznia – 30 czerwca 2020	1 stycznia – 30 czerwca 2021	1 stycznia – 30 czerwca 2022
A) GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANKU I BANKU PEKAO			
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 691	12 342	12 647
Wynik netto z działalności inwestycyjnej łącznie z kosztami odsetkowymi	830	1 317	(52)
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 291)	(8 070)	(7 116)
Koszty akwizycji	(1 647)	(1 704)	(1 876)
Koszty administracyjne	(905)	(857)	(893)
Zysk z działalności operacyjnej	2 195	1 786	1 470
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	1 688	1 383	1 073
B) Odpis wartości firmy (Alior Bank, Bank Pekao) i WNIP Alior Banku	(1 343)**	-	-
C) BANKI: ALIOR BANK I BANK PEKAO			
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	(44)	251	407
(A+B+C) ZYSK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	301	1 634	1 480
Aktywa ogółem	376 645	391 305	429 936
Kapitały własne przypadające udziałowcom jednostki dominującej	16 976	16 879	14 969

* dane przekształcone za lata 2020-2021

** w tym odpis z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) i Banku Pekao (555 mln zł) oraz odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami po uwzględnieniu wpływu odroczonego podatku dochodowego i udziału mniejszości) w kwocie 42 mln zł

Wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę PZU w ostatnich latach stawiają ją w gronie najbardziej dochodowych instytucji finansowych w kraju. Przekładają się na jednocześnie wysokie wskaźniki efektywności działania. W I połowie 2022 roku stopa zwrotu z kapitału wyniosła 18,5%. Dynamicznemu rozwojowi towarzyszy zachowanie wysokiego poziomu bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Potwierdzają to zarówno wysokie współczynniki adekwatności kapitałowej, jak i ocena A- z perspektywą stabilną przyznana przez amerykańską agencję ratingową S&P Global Ratings.

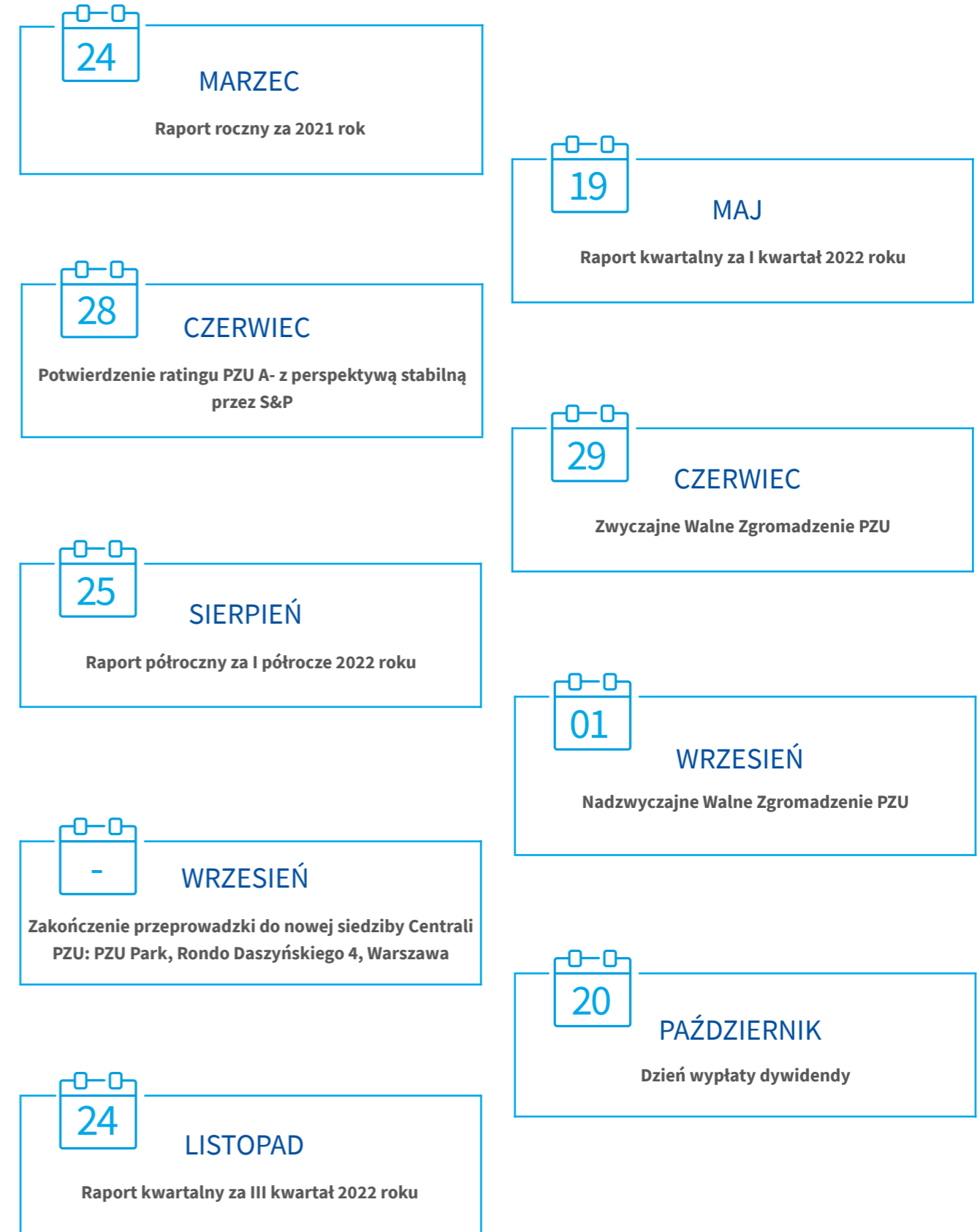
Według stanu na koniec I kwartału 2022 roku wskaźnik wypłacalności (liczony według formuły standardowej Wypłacalność II) wyniósł 207%¹.

Ostatniego przeglądu oceny ratingowej S&P Global Ratings dokonał 28 czerwca 2022 roku. Rating siły finansowej, rating siły kredytowej oraz perspektywa ratingowa dla PZU i PZU Życie pozostały bez zmian. Na koniec I półrocza 2022 roku kapitalizacja giełdowa PZU wyniosła 25,9 mld zł.

A-
/STABILNA/
Rating siły finansowej
i rating kredytowy
nadany PZU przez S&P

¹ dane niepodlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta

Kalendarium 2022





Nowa siedziba Grupy PZU Rondo Daszyńskiego 4, Warszawa



1.

Krótka charakterystyka Grupy PZU

PZU od ponad 200 lat nieustannie rozszerza działalność, zdobywa doświadczenie i wykorzystuje swój potencjał aby chronić to co najważniejsze – życie i zdrowie swoich klientów, ich rodziny, majątki i przedsiębiorstwa. Z każdym dniem Grupa rozwija się aby móc zapewnić klientom najbardziej spersonalizowaną, kompleksową i elastyczną ofertę. Priorytetem dla Grupy PZU i miarą sukcesu jest wypracowywanie korzyści dla akcjonariuszy i klientów w sposób zrównoważony i odpowiedzialny.

W rozdziale:

1. Potencjał
2. Marka
3. Misja
4. Tworzenie wartości
5. Kamienie milowe w rozwoju Grupy PZU

Krótką charakterystyka Grupy PZU

1.1 Potencjał

Grupa Kapitałowa Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń jest największą grupą finansową w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Na jej czele stoi PZU, którego tradycje sięgają 1803 roku, kiedy na ziemiach polskich powstało pierwsze towarzystwo ubezpieczeniowe. PZU jest spółką publiczną. Akcje PZU od 2010 roku są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Od swojego debiutu na parkiecie, PZU wchodzi w skład indeksu największych spółek WIG20. Jest w czołówce najwyższej wycenianych i najbardziej płynnych spółek polskiej giełdy. Od 2019 roku akcje PZU są notowane także w indeksie zrównoważonego rozwoju WIG ESG.

Głównym akcjonariuszem PZU jest Skarb Państwa, który posiada 34,19% akcji.

Skonsolidowane aktywa Grupy PZU wynoszą 430 mld zł. Grupa cieszy się zaufaniem 22 milionów klientów w pięciu krajach. Oferuje produkty i usługi klientom indywidualnym, małym i średnim firmom oraz dużym podmiotom gospodarczym. Głównym, pod względem skali i liczby klientów, rynkiem działalności Grupy PZU jest Polska. Należące do Grupy spółki zależne odgrywają istotną rolę także w Litwie, Łotwie, Estonii i Ukrainie. Spółki Grupy oferują nie tylko ubezpieczenia na życie, majątkowe i zdrowotne, ale także produkty bankowe, inwestycyjne, emerytalne i usługi medyczne. W ramach partnerstw strategicznych świadczą także usługi assistance dla klientów indywidualnych i przedsiębiorstw. Fundamentem działalności jest zaufanie klientów. Grupa stawia klienta w centrum uwagi i integruje wokół niego wszystkie obszary działalności. Pozwala to na oferowanie coraz bardziej spersonalizowanych, elastycznych i kompleksowych produktów i usług dopasowanych do potrzeb coraz bardziej wymagającego klienta, na każdym etapie jego życia prywatnego i zawodowego oraz w odpowiednim dla niego miejscu i czasie.

Strategiczną ambicją Grupy jest rozwój ekosystemów, które będą dostarczać kompleksowych rozwiązań, zarówno dla klientów instytucjonalnych jak i indywidualnych. Stworzą one nowe możliwości budowania długotrwałych relacji z klientem m.in. dzięki nowym interakcjom z klientem w różnych obszarach jego życia. Kluczowymi elementami które przyczyniają się do budowy trwałej przewagi technologicznej w zintegrowanej obsłudze klienta będą dalsza digitalizacja, wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI),

Big Data oraz zaawansowanej analityki, a także mobilność i omnikanalowość. Transformację technologiczną wspomagać będzie wykorzystanie chmury obliczeniowej.

PZU oferuje swoim klientom największą sieć sprzedażowo-obslugową spośród wszystkich działających w Polsce ubezpieczycieli. Obejmuje ona: 409 placówek, 9,0 tys. agentów na wyłączność i agencji, 3,1 tys. multiagencji, ponad 1 tys. brokerów ubezpieczeniowych oraz elektroniczne kanały dystrybucji. W ramach bancassurance i partnerstw strategicznych Grupa PZU współpracuje z 12 bankami i 21 partnerami strategicznymi.

Klienci Grupy PZU w Polsce mają ponadto dostęp do sieci dystrybucji Banku Pekao (624 placówek) oraz Alior Banku (582 placówek, w tym 170 tradycyjnych oddziałów, 7 oddziałów Private Banking, 13 Centrów Bankowości Korporacyjnej i 392 placówek partnerskich). Obydwa banki posiadają profesjonalne centra obsługi telefonicznej oraz platformy bankowości internetowej i mobilnej.

W krajach bałtyckich, w których Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową, sieć dystrybucji składa się z 672 agentów, 20 multiagencji i 419 brokerów. PZU współpracuje również z 6 bankami i 12 partnerami strategicznymi. W Ukrainie produkty ubezpieczeniowe są dystrybuowane za pośrednictwem 172 agentów oraz we współpracy z 26 multiagencjami, 36 brokerami oraz 10 bankami.

1.2 Marka

PZU to najbardziej rozpoznawalna marka ubezpieczeniowa w Polsce. Spontanicznie wymienia ją 80% Polaków. Wspomagana znajomość marki jest na poziomie 98%¹. Choć kojarzona jest głównie z ubezpieczeniami, to pod parasolem Grupy PZU znajduje się kilka marek. Różnią się one zarówno stosowanymi systemami wizualnymi, jak i grupami docelowymi, a także modelami biznesowymi.

Marką dominującą jest marka korporacyjna PZU. Tą marką sygnowana jest sama Grupa PZU, większość jej spółek prowadzących działalność na polskim rynku (PZU, PZU Życie, PTE PZU, TFI PZU, PZU Pomoc, PZU Zdrowie, PZU Centrum Operacji), a także część spółek zagranicznych – spółki

¹ Kantar, Tracking marki za 1Q 2022

w Ukrainie, litewski oddział w Estonii oraz litewska spółka PZU Lietuva Gyvybes Draudimas (PZU Litwa Życie).

W architekturze Grupy PZU funkcjonuje także grupa marek tzw. rodziny PZU. Rodzinę tworzą spółki, których nazwy nie nawiązują do marki dominującej, jak np. AAS Balta i TUW PZUW. Jednak ich logotypy wizualnie zbliżone są do marki korporacyjnej. Dodatkowo spółki te wykorzystują podobne systemy identyfikacji wizualnej.

Ostatnim poziomem architektury marek jest grupa marek niezależnych. Do tej kategorii należą w ramach Grupy PZU marki, które nazwą i wizualizacją różnią się od marki korporacyjnej, jak Lietuvos Draudimas oraz LINK4. Wspomagana rozpoznawalność marki LINK4 na rynku

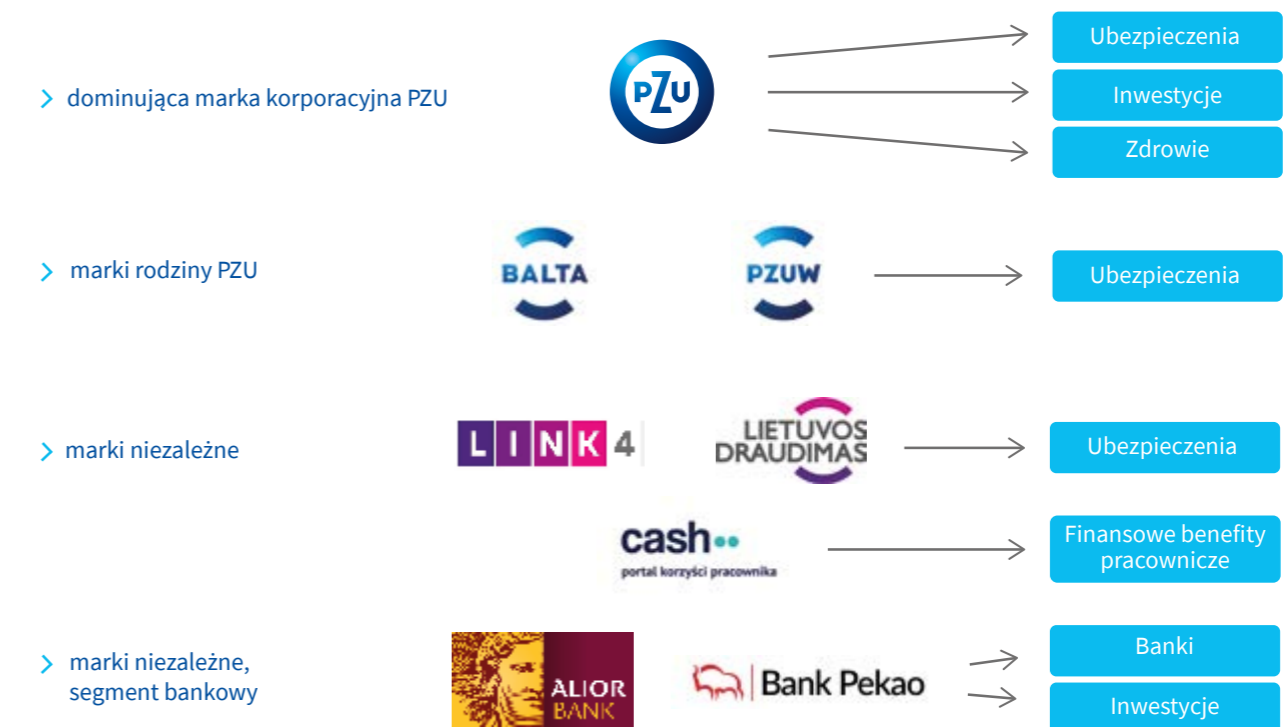
polskim to 95%². W 2021 równie wysoką 95% wspomaganą rozpoznawalnością na rynku litewskim wyróżniała się marka Lietuvos Draudimas.

Marki niezależne, które dołączyły do Grupy PZU odpowiednio w 2015 roku i 2017 roku to marki banków Alior oraz Pekao. Oba banki są w czołówce rankingu rozpoznawalności marek w kategorii bankowej według badania Kantar Millward Brown.

W 2020 roku w architekturze Grupy PZU pojawiła się także marka Cash. Sygnuje ona spółkę PZU Cash zarządzającą portalem, który oferuje finansowe benefity pracownicze.

² Kantar, Tracking marki za 1Q 2022

Architektura marek Grupy PZU (model "parasola korporacyjnego")



Krótką charakterystyka Grupy PZU

1.3 Misja

W marcu 2021 roku Grupa PZU opublikowała Strategię na lata 2021-2024 pod hasłem #PZU Potencjał i wzrost. Zgodnie z misją „Dbamy o to, co w życiu jest najważniejsze” PZU chce towarzyszyć klientom na poszczególnych etapach ich życia, pomagając podejmować najważniejsze dla nich decyzje. Filozofia działania zakłada dostarczanie wysokiej jakości produktów ubezpieczeniowych, finansowych oraz zdrowotnych, w sposób jak najbardziej efektywny pod względem ceny, dystrybucji, adekwatności oraz konkurencyjności.

Nowoczesne ekosystemy produktowo-usługowe

Jednym z narzędzi wspierających misję PZU jest budowa nowoczesnych i kompleksowych ekosystemów produktowych. W pierwszej kolejności będą to oferty skierowane do przedsiębiorstw (benefity) oraz kierowców. Dzięki ekosystemowi benefity pracodawca zyska kompleksową ofertę benefitów pozapłacowych dla swoich pracowników. Otrzymają oni m.in. dostęp do usług takich jak abonament sportowo-rekreacyjny PZU Sport lub portal CASH oferujący pożyczki na atrakcyjnych warunkach, które spłacane są bezpośrednio z wynagrodzenia. Benefity te podnoszą komfort życia pracowników, motywują do aktywności fizycznej oraz zmiany stylu życia. Dzięki nim PZU może budować relacje z klientem na podstawie wyborów codziennego życia. Ekosystem dla kierowców obejmie m.in. pomoc w zakupie i sprzedaży samochodu, wsparcie w finansowaniu zakupu, sprawdzenie

stanu technicznego pojazdu, pomoc przy wyborze warsztatu naprawczego. Specjaliści PZU zaoferują wiedzę ekspercką, aby klient mógł podjąć najlepszą dla siebie decyzję, nawet jeśli nie posiada doświadczenia w dziedzinie utrzymania pojazdu. Ekosystem ten będzie jedynym takim rozwiązaniem na polskim rynku oferowanym przez ubezpieczyciela.

Personalizacja usług

Grupa PZU ma jedną z największych w Europie Środkowo-Wschodniej korporacyjną Hurtownię Danych, której wykorzystanie wraz ze zintegrowanym podejściem do klienta oraz współpracy różnych kanałów dystrybucji pozwala na tworzenie oferty spersonalizowanych produktów. Poza klasycznymi ubezpieczeniami, produktami zdrowotnymi, bankowymi czy inwestycyjnymi, PZU oferuje również nowoczesne usługi wspierające i doradcze, dzięki którym pomaga klientom lepiej zarządzać ryzykiem. Działania te zwiększają również liczbę interakcji z klientem. To klient oraz wiedza o nim stanowią rdzeń modelu działania Grupy. W strategii Grupa zakłada, że dalszy rozwój nowoczesnych narzędzi dla wszystkich kanałów sprzedaży, wdrożenie zaawansowanych środowisk analitycznych oraz konsolidacja procesów analitycznych z bankami dostarczy danych oddających preferencje i zachowania klientów w najlepszy możliwy sposób. Dzięki temu potencjał portfela i wiedza o kliencie zostaną w pełni wykorzystane.

Oferta produktowa Grupy PZU



Ubezpieczenia majątkowe

Szeroka oferta ubezpieczeń majątkowych dostosowana do zmieniających się potrzeb klientów - elastyczne podejście do konfiguracji produktów oraz sposobu płatności składki

Ubezpieczenia na życie

Unowocześniona i uatrakcyjniona oferta ubezpieczeń życiowych grupowych i indywidualnych - możliwość swobodnego kształtowania ochrony w zależności od indywidualnych potrzeb

Zdrowie

Zdrowotne produkty długoterminowe oraz jednorazowe - dostosowane do potrzeb poszczególnych grup klientów

Bankowość

Szeroka, kompletna oferta wiodących produktów banków Grupy PZU oferowana klientom PZU na preferencyjnych zasadach

Inwestycje

Proste produkty inwestycyjne - oferta dopasowana do zasobności portfela i zakładanego okresu inwestycji, dostępna online w portalu inPZU

Szeroka, spersonalizowana gama produktów ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczeń na życie, produktów zdrowotnych i bankowych oraz indywidualne rozwiązania ochronne i inwestycyjne.

Tradycyjne podejście do opieki zdrowotnej

Docelowe podejście PZU Zdrowie

Podejście do zdrowia	Leczenie	Profilaktyka
Koncentracja systemu opieki zdrowotnej	Na lekarzu	Na pacjencie
Dostarczanie opieki medycznej	Punktowe	Kompleksowe
Systemy sprzedażowe i obsługowe	Tradycyjne	Cyfrowe lub AI
Medyczne systemy informacyjne	Rozproszone	Zintegrowane
Podejmowanie decyzji medycznych	Oparte na indywidualnej wiedzy lekarza	Oparte na protokołach medycznych, danych i AI
Miejsce leczenia	Przychodnia	Przychodnia lub dom
Cel leczenia	Rozwiązanie bieżących problemów	Wysoka jakość i długość życia

Zdrowie i dobrostan

Grupa PZU duży nacisk kładzie na zdrowie i dobrostan pracowników oraz klientów. Za cel stawia sobie budowę świadomości Polaków w kwestiach zdrowotnych, zwracając szczególną uwagę na działania profilaktyczne. To właśnie zapobieganie występowaniu chorób, a nie ich leczenie jest priorytetem dla PZU. Dzięki rozwojowi oferty oraz sieci PZU Zdrowie chce zrewolucjonizować podejście do opieki zdrowotnej w Polsce, stając się najbardziej kompleksowym doradcą medycznym. Wykorzystując nowoczesne technologie, telemedycynę oraz rozbudowując aplikację mojePZU pragnie ułatwić Polakom dostęp do specjalistycznych usług medycznych oraz wykwalifikowanych lekarzy pomagając tym samym zadbać o jedną z najważniejszych wartości w życiu, czyli zdrowie.

1.4 Tworzenie wartości

Zrównoważona przyszłość

Grupa PZU prowadząc działalność na ogromną skalę zarówno w Polsce jak i Europie Środkowo-Wschodniej ma świadomość swojego wpływu na dobrostan społeczeństwa, partnerów biznesowych, klientów, inwestorów, pracowników, a także na środowisko naturalne.

Chcąc tworzyć odpowiedzialną organizację Grupa PZU w swojej strategii mocno akcentuje czynniki ESG (środowisko, społeczna odpowiedzialność i ład korporacyjny). Priorytetem dla Grupy będzie wypracowywanie korzyści dla akcjonariuszy i klientów w sposób zrównoważony i odpowiedzialny. Sukces Grupy PZU będzie budowany w oparciu o nowoczesne modele biznesowe szeroko uwzględniające kryteria ESG wyznaczając standardy w tym zakresie na rynku finansowym. Takie podejście pozwoli na podejmowanie decyzji wspierających zrównoważony rozwój zarówno w zakresie oferowanych produktów, współpracy z partnerami biznesowymi, dbałości o dobrostan pracowników i lokalnych społeczności, jak i budowie przywództwa opartego o wartości.

Grupa wspiera rozwój niskoemisyjnej gospodarki, dba o sprawiedliwą transformację energetyczną, zachęca lokalne społeczności do zrównoważonego i bezpiecznego stylu życia, tworzy nowoczesną organizację zarządzaną w sposób odpowiedzialny. Dzięki tym i wielu innym inicjatywom Grupa PZU ma ambicje stać się zaufanym partnerem zielonej transformacji, najlepszym pracodawcą na rynkach, na których działa oraz zapewnić całemu społeczeństwu lepszą jakość życia.

- 200-letnia tradycja
- Stabilny kapitał, wysoki współczynnik Wypłacalność II
- Największa grupa finansowa w Europie Środkowo-Wschodniej
- Silna marka

A - z perspektywą stabilną
AAA ocena siły kapitałowej
 Ocena ratingowa S&P Global Ratings
PZU / Super Etyczna Firma
 Puls Biznesu 2018-2021
PZU Życie / Super Etyczna Firma
 Puls Biznesu 2021



- Sztuczna inteligencja i machine-learning¹
- Kontynuacja procesu cyfryzacji produktów i usług ubezpieczeniowych, bankowych, inwestycyjnych i zdrowotnych
- Zaawansowana analityka
- Optymalizacja procesów

Laboratorium Innowacji
 Corporate Innovation Awards
AI² w Likwidacji
 Gazeta Bankowa 2019
PZU GO
 Fintech and Insurtech Awards 2019
 Gazeta Bankowa 2019
PZU
 Employer Branding Excellence Awards 2019

- Odpowiadamy na potrzeby klientów, pracowników i społeczeństwa
- Świadomie i odpowiedzialnie zarządzamy naszym wpływem na środowisko
- Zapewniamy inspirujące miejsce pracy



¹ Uczenie maszynowe (ang. machine learning) to technologia, która zakłada, że program wykorzystuje algorytmy do „uczenia się” na podstawie dużych zbiorów danych dzięki czemu potrafi wykonywać zadania bez konieczności bycia bezpośrednio zaprojektowanym przez człowieka

² AI (ang. artificial intelligence) – sztuczna inteligencja

Model tworzenia wartości

Model tworzenia wartości w Grupie PZU odwołuje się do wytycznych międzynarodowych „IIRC” International Integrated Reporting Council. Definiują one podejście do raportowania, łącząc istotne informacje dotyczące strategii organizacji, podejścia do zarządzania, osiągniętych wyników i perspektyw na przyszłość w sposób, który odzwierciedla kontekst finansowy, społeczny i środowiskowy w działalności organizacji. Wszystkie te aspekty powinny odwoływać się do tworzenia wartości w czasie przy użyciu dostępnych kapitałów, tj. zasobów do których organizacja ma dostęp i z których może korzystać w celu tworzenia wartości.

Nadrzędnym elementem w modelu tworzenia wartości Grupy PZU jest ład korporacyjny (C), który określa standardy zarządcze i nadzorcze prowadzonej działalności biznesowej oraz podejmowanych działań strategicznych. W ramach przyjętych struktur organizacyjnych ustalane są kluczowe procesy, które mają decydujące znaczenie dla osiąganych efektów z kapitałów (B), dla poszczególnych obszarów biznesowych (A). Do najważniejszych z nich należą zarządzanie ryzykiem oraz strategia rozwoju. Te dwa aspekty determinują wartość spółki w przyszłości oraz jej wpływ na otoczenie i relacje z interesariuszami.

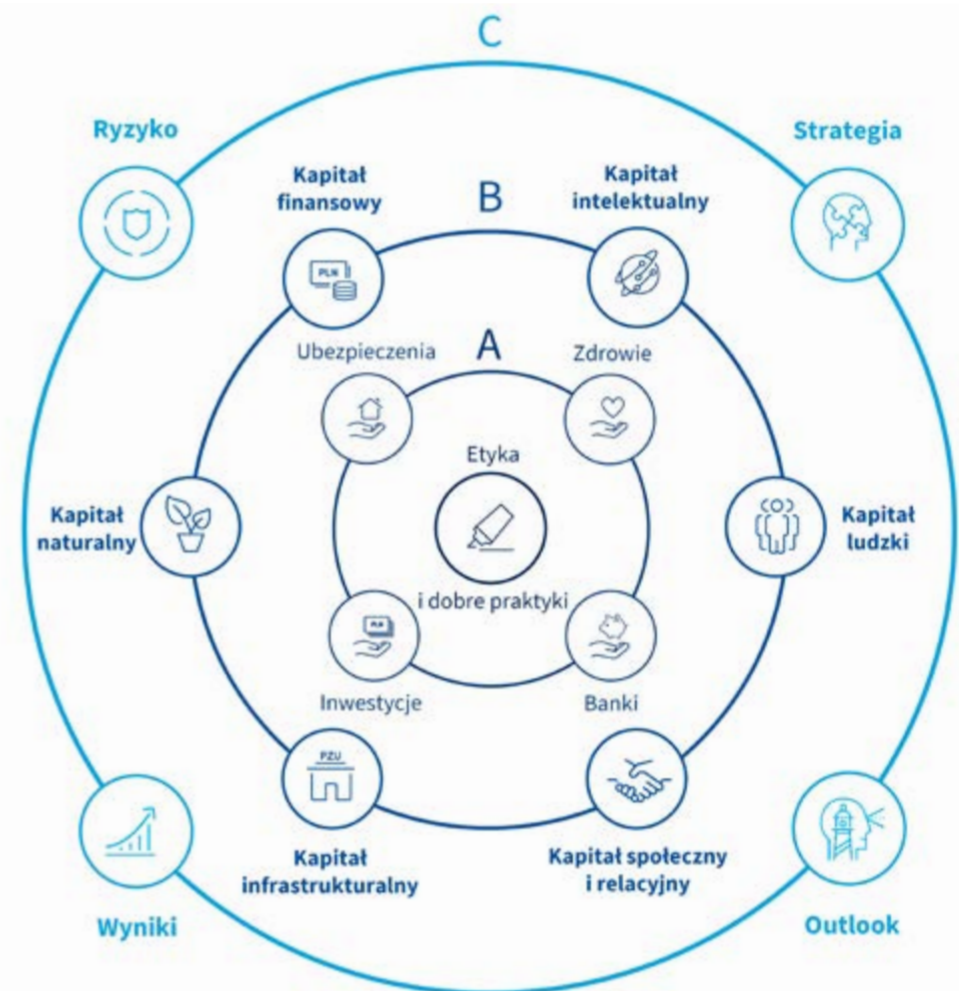
Centrum modelu tworzenia wartości Grupy PZU stanowi działalność biznesowa, której najważniejszym elementem są ubezpieczenia. Ofertę uzupełniają produkty zdrowotne, bankowe oraz inwestycyjne i emerytalne.

Wpływ na otoczenie

Grupa PZU oddziałuje w znaczący sposób m.in. na polską gospodarkę, społeczeństwo oraz środowisko. Przede wszystkim jest jednym z największych pracodawców w Polsce, zatrudniając kilkadziesiąt tysięcy pracowników, zapewnia znaczne wpływy do budżetu z odprowadzanych podatków, inwestuje swoje znaczne aktywa w akcje spółek, dostarczając tym samym środki na ich rozwój oraz obligacje, pomagając finansować ważne dla kraju przedsięwzięcia infrastrukturalne, rozwój szkolnictwa czy opieki medycznej.

Dzięki zgromadzonym aktywom Grupa jest znaczącym uczestnikiem rynku finansowego w Polsce, mając duży wpływ na jego stan oraz kierunki rozwoju. Dzięki wypłaconym odszkodowaniom pomaga zachować ciągłość działania przedsiębiorstwom w nieoczekiwanych sytuacjach i uniknąć poważnych problemów finansowych. Ubezpieczając miliony Polaków, PZU ma realny wpływ na ich życie. Przede wszystkim wypłacone świadczenia pomagają zachować stabilność

Schemat modelu tworzenia wartości



finansową rodzinom, które znalazły się w ciężkiej sytuacji, np. na skutek choroby lub śmierci jednego z członków, utraty miejsca zamieszkania w następstwie pożaru, powodzi czy innych katastrof. Jest to dodatkowa ochrona, która daje poczucie stabilizacji i bezpieczeństwa. PZU poprzez swoje działania wpływa także na środowisko. Dzięki swojej wielkości oraz pozycji na rynku, Grupa wyznacza nowe trendy, np. wybierając inwestycje pro środowiskowe, dostawców, którzy działają w sposób zrównoważony, podkreśla znaczenie ochrony środowiska i przeciwdziałania zmianom klimatycznym. W ten sposób wywiera wpływ na kontrahentów, którzy aby kontynuować współpracę powinni przyjąć podobną postawę. Dzięki tworzeniu nowych produktów, takich jak ubezpieczenie elektrowni wiatrowych, instalacji fotowoltaicznych, eko kredytów i pożyczek, Grupa PZU bierze

czynny udział w transformacji energetycznej, wspierając tym samym swoich klientów w podejmowaniu decyzji mających pozytywny wpływ na klimat.

Kluczowe obszary biznesowe Grupy PZU

Ubezpieczenia – Grupa PZU od wielu lat zapewnia ochronę ubezpieczeniową we wszystkich najważniejszych dziedzinach życia prywatnego, publicznego i gospodarczego, chroniąc życie, majątek i zdrowie swoich klientów. Liderami rynku ubezpieczeniowego w Polsce są PZU (ubezpieczenia majątkowe i osobowe, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, mieszkań i budynków, rolne, odpowiedzialności cywilnej) i PZU Życie (ubezpieczenia na życie). Od 2014 roku, po akwizycji spółki LINK4, Grupa oferuje ubezpieczenia pod dwiema markami: najbardziej rozpoznawalną, szczytującą się ponad 200-letnią tradycją marką PZU i znacznie młodszą, kojarzoną z kanałami sprzedaży direct marką LINK4. W 2015 roku utworzono trzecią markę, TUV PZUW, czyli Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, który sprzedaje i obsługuje ubezpieczenia dla firm różnych branż, koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami gospodarczymi i podmiotami medycznymi (szpitale i przychodnie), a także dla instytucji kościelnych i jednostek samorządu terytorialnego.

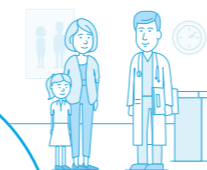
Grupa PZU jest także liderem rynku ubezpieczeń w krajach bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia). Prowadzi ponadto działalność ubezpieczeniową w Ukrainie.

Podstawowym rynkiem działalności Grupy jest Polska, gdzie osiąga 90,3% przychodów (mierzonych składką przypisaną brutto). Działalność ubezpieczeniowa w krajach bałtyckich oraz w Ukrainie generuje 9,7% przychodów.



Zdrowie – w dążeniu do coraz lepszego i pełniejszego zaspokajania potrzeb klientów Grupa PZU intensywnie rozwija pod marką PZU Zdrowie segment ubezpieczeń zdrowotnych wraz z towarzyszącymi usługami opieki medycznej. Obszar zdrowia obejmuje dwa rodzaje działań: (i) sprzedaż produktów zdrowotnych w formie ubezpieczeń i sprzedaż produktów pozaubezpieczeniowych (medycyna pracy, abonamenty medyczne, partnerstwa i programy profilaktyczne), (ii) budowę i rozwój infrastruktury medycznej w Polsce dla zapewnienia klientom jak najlepszej dostępności do świadczonych usług zdrowotnych.

Sieć PZU Zdrowie obejmuje 130 własnych i 2 300 placówek partnerskich. Atutami są szybkie terminy wizyt lekarskich, honorowanie skierowań na badania od lekarzy spoza sieci PZU Zdrowie, zdalne konsultacje medyczne umożliwiające oprócz uzyskania porady czy omówienia wyników badań otrzymanie recepty na leki i skierowania na badania. Ofertę uzupełniają usługi profilaktyczno-prewencyjne.



KLIENT

Inwestycje – Grupa PZU jest jednym z największych zarządzających aktywami na polskim rynku. Jest też liderem pracowniczych programów emerytalnych.

Pod marką PZU Inwestycje oferuje szeroki wachlarz produktów inwestycyjnych: otwartych i zamkniętych funduszy inwestycyjnych i produktów emerytalnych, jak otwarte fundusze emerytalne, indywidualne konta emerytalne (IKE), indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego z dobrowolnym funduszem emerytalnym, pracownicze programy emerytalne (PPE), pracownicze plany kapitałowe (PPK). PZU TFI prowadzi również działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU.

W Grupie PZU działają trzy towarzystwa funduszy inwestycyjnych: PZU TFI, Pekao TFI i Alior TFI, a także Powszechne Towarzystwo Emerytalne PZU zarządzające Otwartym Funduszem Emerytalnym PZU Złota Jesień.



Bankowość – obszar działalności bankowej Grupy PZU składa się z dwóch grup kapitałowych: Banku Pekao (w Grupie PZU od 2017 roku) i Alior Banku (w Grupie PZU od 2015 roku).

Bank Pekao, założony w 1929 roku, to uniwersalny bank komercyjny oferujący pełen zakres usług bankowych dla klientów indywidualnych i instytucjonalnych.

Alior Bank jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym. Powstał w 2008 roku jako start-up. Łączy zasady tradycyjnej bankowości z innowacyjnymi rozwiązaniami, dzięki którym wyznacza nowe trendy w usługach finansowych i systematycznie wzmacnia swoją pozycję rynkową.

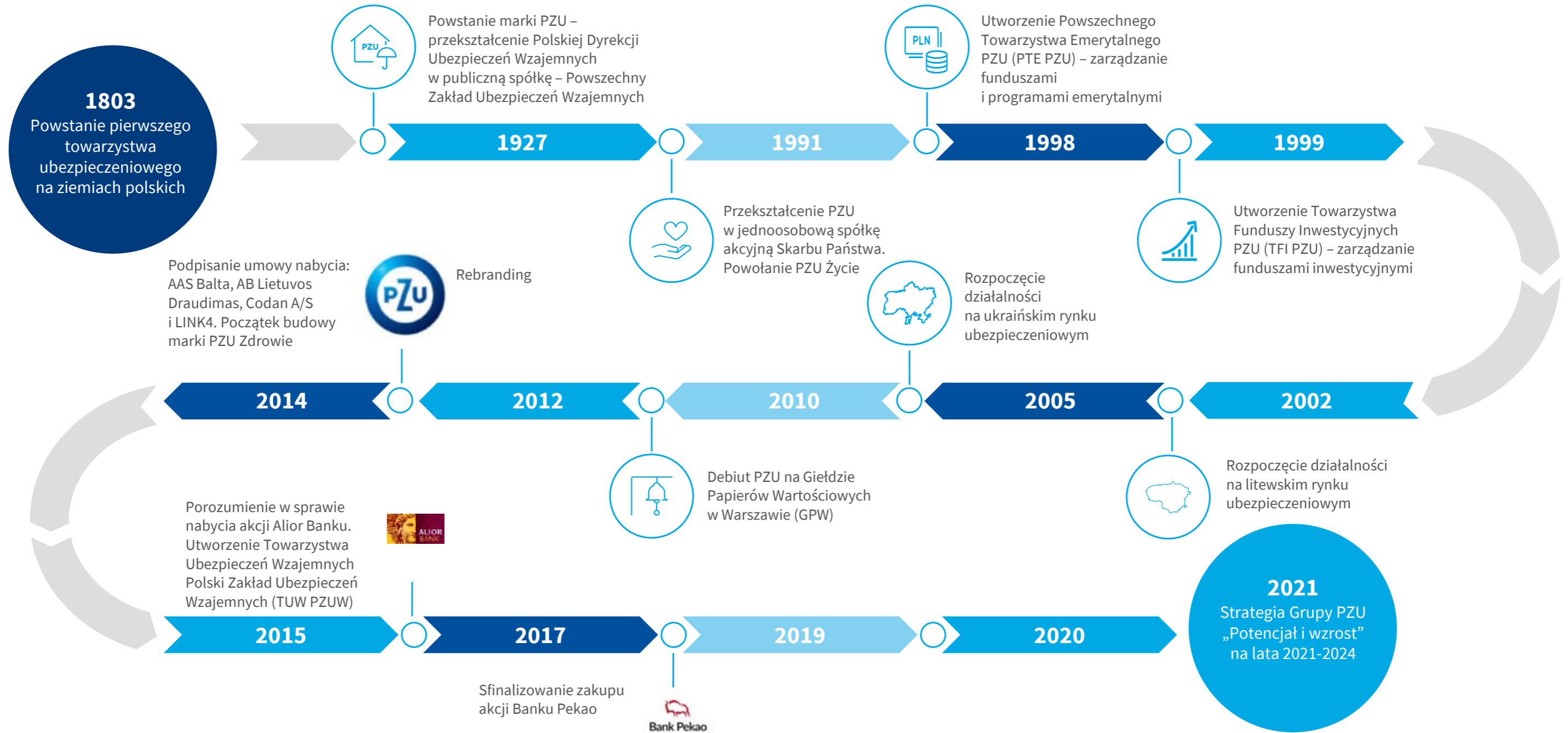
Zacieśnienie współpracy z bankami otworzyło Grupie PZU ogromne możliwości rozwoju, szczególnie w zakresie integracji i koncentracji usług wokół klienta na każdym etapie jego rozwoju osobistego i zawodowego. Współpraca w ramach segmentu bankowego stanowi dla PZU dodatkową płaszczyznę do budowania trwałych relacji z klientami.

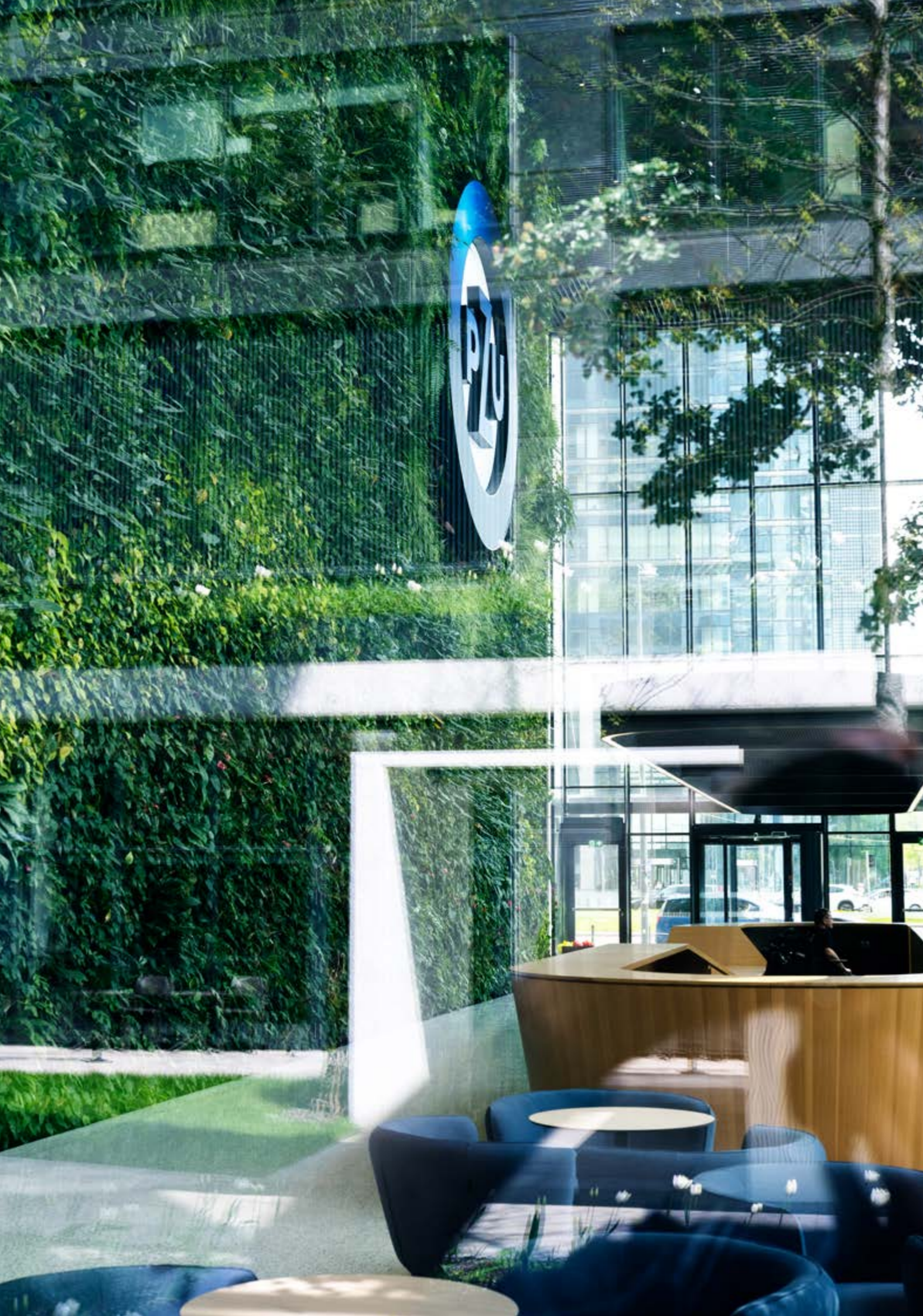
Działalność Grupy PZU w modelu bankowym przebiega w obszarach: bancassurance, assurbanking, synergie operacyjne.



1.5 Kamienie milowe w rozwoju Grupy PZU

Grupa PZU od ponad 200 lat rozwija się na rynku finansowym





2.

Otoczenie zewnętrzne

Zbrojna agresja Rosji na Ukrainę stała się istotnym czynnikiem niepewności w 2022 roku, wskutek eskalacji napięć geopolitycznych i podwyższonej zmienności na rynkach finansowych. Ponadto istotne przyspieszenie inflacji wobec rosnących cen surowców, żywności oraz zakłóceń w łańcuchach dostaw, przy prognozowanym spowolnieniu tempa wzrostu gospodarczego, tworzą trudne warunki dla funkcjonowania Grupy PZU.

W rozdziale:

1. Podstawowe trendy w polskiej gospodarce
2. Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i w Ukrainie
3. Sytuacja na rynkach finansowych
4. Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania i działalność Grupy PZU w II półroczu 2022 roku

2.1 Podstawowe trendy w polskiej gospodarce

Produkt Krajowy Brutto

W pierwszym kwartale 2022 roku PKB wzrósł o 8,5% r/r. Konsumpcja gospodarstw domowych w tym czasie zwiększyła się o 6,6% r/r, a inwestycje o 4,3% r/r. Dynamikę PKB w dużym stopniu podniósł przyrost rzeczowych środków obrotowych (dodał aż 7,7 p.p. do rocznego wzrostu PKB), obniżył ją natomiast eksport netto (-3,8 p.p.).

Dane o aktywności gospodarczej w drugim kwartale sygnalizują jednak spowolnienie wzrostu względem pierwszego kwartału. Produkcja sprzedana przemysłu była w drugim kwartale o 11,3% wyższa niż przed rokiem wobec 16% r/r w pierwszym kwartale 2022 roku. Tempo wzrostu produkcji budowlano-montażowej w drugim kwartale 2022 roku ukształtowało się na poziomie średnio o 9,3% wyższym niż rok wcześniej wobec 23,2% w pierwszym kwartale 2022 roku. Sprzedaż detaliczna w drugim kwartale 2022 roku wzrosła o 9,0% względem analogicznego okresu ubiegłego roku, tyle samo w ujęciu r/r, co w pierwszym kwartale 2022 roku. Spowolnienie rocznego tempa wzrostu aktywności gospodarczej w Polsce w ujęciu realnym to w dużej części efekt silnych wstrząsów podaźowych będących konsekwencją rosyjskiej agresji na Ukrainę. Według szybkiego szacunku GUS w drugim kwartale nastąpił spadek realnego PKB w ujęciu kw/kw (po odsezonowaniu), choć z uwagi na szybki wzrost w ostatnich pięciu kwartałach i korzystny punkt wyjściowy, tempo wzrostu (nieodsezonowanego) PKB w ujęciu r/r wyniosło 5,3%.

Rynek pracy i konsumpcja

W pierwszym półroczu 2022 roku przeciętne miesięczne nominalne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw wzrosło o 12,7% r/r. Przy wysokim wzroście cen konsumpcyjnych, siła nabywcza tak zdefiniowanego wynagrodzenia była jednak zaledwie o 0,9% większa niż przed rokiem.

Przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw zwiększyło się w pierwszym półroczu 2022 roku o 2,3% r/r. W końcu czerwca liczba zarejestrowanych bezrobotnych oraz stopa bezrobocia rejestrowanego były niższe niż w analogicznym okresie 2021 roku. Na koniec drugiego kwartału stopa bezrobocia rejestrowanego wynosiła 4,9%. Odsezonowana stopa bezrobocia ekonomicznego (według Eurostat, według zharmonizowanej metodologii dla krajów UE) wyniosła

w czerwcu 2022 roku 2,7%, kształtując się wyraźnie poniżej średniej dla Unii Europejskiej (6,0%) i strefy euro (6,6%).

Mimo dobrej sytuacji pracowników na rynku pracy, nastroje konsumentów w czerwcu 2022 roku wyraźnie się pogorszyły. Było to bezpośrednim skutkiem wzrostu inflacji oraz niepewności dotyczącej perspektyw sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych. Pomimo wyraźnie gorszych nastrojów i spadku w ujęciu realnym siły nabywczej tempo wzrostu konsumpcji gospodarstw domowych w drugim kwartale powinno utrzymać się wciąż na wysokim poziomie, m.in. dzięki zakupom związanym z napływem uchodźców z Ukrainy.

Inflacja, polityka pieniężna i stopy procentowe

Pomimo wprowadzenia „Tarcz Antyinflacyjnych”, inflacja CPI w pierwszym półroczu wyraźnie wzrosła osiągając w czerwcu 2022 roku 15,5% r/r wobec 8,6% r/r w grudniu 2021 roku. Ceny towarów i usług konsumpcyjnych wzrosły w stosunku do grudnia 2021 roku o 10,4% (dane GUS). Przyczynił się do tego głównie silny wzrost cen nośników energii – w tym zwłaszcza gazu, a także cen paliw. Silnie drożała także żywność, choć ten wzrost został ograniczony w pierwszej połowie 2022 roku zredukowaniem do zera stawki VAT na większość produktów z tej części koszyka CPI. Przenoszeniu rosnących kosztów producentów na ceny końcowe dóbr i usług dla gospodarstw domowych sprzyjała korzystna sytuacja na rynku pracy i utrzymujący się wysoki popyt w kraju. W tych warunkach wyraźny wzrost kosztów (także kosztów pracy) i cen produkcji przekładał się na wzrost cen konsumpcji. Do podwyższenia inflacji przyczyniły się także podwyżki krajowych taryf na energię elektryczną, gaz ziemny i energię ciepłą. Wzrost inflacji był przy tym zjawiskiem globalnym. Sprzyjało mu zderzenie się mocnego wzrostu post-pandemicznego popytu z ograniczoną podażą czynników produkcji przy utrzymujących się zakłóceniami w łańcuchach dostaw – zarówno wskutek pandemii jak i dodatkowych silnych szoków podaźowych spowodowanych wybuchem konfliktu zbrojnego w Ukrainie. Szoki podaźowe, obok wzrostu cen, skłaniały również producentów do akumulowania zapasów.

Silny wzrost inflacji CPI powyżej celu inflacyjnego NBP (2,5%) doprowadził do zdecydowanych podwyżek stóp NBP w pierwszym półroczu. Podstawowa stopa procentowa NBP od początku br. została podniesiona w sumie o 425 p.b. Stopa referencyjna NBP na koniec drugiego kwartału wynosiła 6,0%.

Finanse publiczne

Zgodnie z notyfikacją GUS z 22 kwietnia 2022 roku deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2021 roku ukształtował się na poziomie 1,9% PKB, a dług sektora na poziomie 53,8% PKB. Wzrost dochodów, który przyczynił się do silnej redukcji deficytu, był efektem dobrej koniunktury i wysokiej dynamiki cen konsumpcyjnych, co łącznie wygenerowało nominalny wzrost PKB znacznie powyżej przyjętego w ustawie budżetowej na 2021 rok.

Działania rządu mające na celu łagodzenie skutków inflacji, w tym zmiany w systemie podatkowym, a także wsparcie dla ukraińskich uchodźców będą znaczącym obciążeniem dla sektora instytucji rządowych i samorządowych w bieżącym roku. Ponadto, czynnikiem ograniczającym wpływy sektora jest obniżenie niższej stawki podatku PIT (z 17% do 12%) od lipca 2022 roku. Prognozowany w Aktualizacji Programu Konwergencji (APK 2022) deficyt sektora zwiększy się do 4,3% PKB w 2022 roku, a dług sektora wyniesie 52,1% PKB (dane zgodnie z metodyką ESA2010).

2.2 Otoczenie zewnętrzne w krajach baltyckich i w Ukrainie

Litwa

Napięcia geopolityczne w Europie spowodowane konfliktem zbrojnym Rosji z Ukrainą znacznie zwiększyły niepewność gospodarczą i niestabilność otoczenia zewnętrznego. Z kwietniowych danych wynika, iż nasiliła się tendencja spadkowa eksportu na rynki krajów agresora: eksport towarów litewskich na Białoruś zmniejszył się o 39,8% (w porównaniu z danymi z marca) a do Rosji o 50,9%. W kwietniu eksport towarów do Ukrainy zmniejszył się o 65,3%. W wyniku działań wojennych od lutego ceny energii i innych surowców zaczęły rosnąć szybciej, przyspieszając wzrost inflacji - w maju 2022 roku roczna inflacja przekroczyła 18,0%. Wysoka inflacja, zastosowanie unijnych sankcji energetycznych wobec Rosji i ewentualna reakcja Rosji osłabiają oczekiwania podmiotów gospodarczych i ograniczają aktywność gospodarczą na Litwie. W kwietniu zwolniła produkcja przemysłowa, spowolniła dynamika obrotów handlu detalicznego. Obecnie oczekuje się, że pod wpływem napięć geopolitycznych w 2022 roku PKB Litwy będzie rosł wolniej niż w roku poprzednim, na poziomie 1,6%.

Wysoka inflacja spowodowana była wzrostem światowych cen energii, cen surowców żywnościowych oraz wzrostem cen

produkcji żywności na rynkach eksportowych, zakłóceniami w podaży innych surowców i towarów przemysłowych, które pogłębił konflikt zbrojny w Ukrainie, a także nierównowaga globalna popytu i podaży surowców i towarów.

Rynek pracy w I kwartale 2022 roku poprawił się, konflikt zbrojny w Ukrainie nie przyniósł jeszcze zauważalnych negatywnych skutków. Zatrudnienie, napędzane silnym popytem na pracę i rosnącymi płacami, rosło, a bezrobocie spadało. Wraz ze wzrostem zatrudnienia bezrobocie na Litwie spadło do 6,3% w I kwartale i było niższe o 1,2 p.p. niż rok temu. Popyt na pracowników w I kwartale 2022 roku nadal rósł i utrzymywał się na historycznie wysokim poziomie. Zarówno sektor prywatny, jak i publiczny borykały się z problemem braku kadr. Przede wszystkim brakowało pracowników w administracji publicznej i obronności, finansach i ubezpieczeniach, informacji i łączności oraz transporcie. Utrzymujący się silny popyt na pracowników i niewystarczająca podaż mają istotne konsekwencje dla szybkiego wzrostu płac, co przyczynia się do wysokiej inflacji i ogranicza potencjał wzrostu gospodarki.

Pomimo toczącego się w Ukrainie konfliktu zbrojnego wiele czynników będzie sprzyjać szybkiemu wzrostowi płac w Litwie w tym roku. Oczekuje się, że duży popyt na wykwalifikowanych pracowników i ich brak, decyzje rządu dotyczące wynagrodzeń w sektorze publicznym, znacznie podniesiona minimalna płaca miesięczna (o 13,7% - do 730 euro) i zwiększone oczekiwania inflacyjne wpłyną na wysokość wynagrodzeń. Przewiduje się, że w 2022 roku tempo wzrostu wynagrodzeń wyniesie 13,2%.

Łotwa

W I kwartale 2022 roku, PKB Łotwy wzrósł o 6,4% r/r (dane odsezonowane). Był to czwarty z rzędu kwartał wzrostowy. Jednak spodziewany jest negatywny wpływ konfliktu zbrojnego w Ukrainie na łotewską gospodarkę, wynikający przede wszystkim z ekspozycji handlowej na Rosję, zwłaszcza z wysokiego uzależnienia Łotwy od importu rosyjskiego gazu. Skutki działań wojennych już teraz widoczne są w rosnących skokowo cenach energii i żywności, zakłóceniach dostaw, napływie uchodźców oraz zwiększonej presji budżetowej.

Zniesienie ograniczeń związanych z pandemią COVID-19 sprzyjało podróżowaniu i wpłynęło na powrót sektorów związanych z turystyką oraz usługami gastronomicznymi do poziomów sprzed pandemii. Zanotowały one w I kwartale wzrost o 83,8% w porównaniu do analogicznego okresu

poprzedniego roku. Wydatki gospodarstw domowych na usługi hotelarskie i gastronomiczne a także na rekreację i kulturę wzrosły znacząco, odpowiednio o 92% oraz 50,5%, porównując I kwartał 2022 roku do analogicznego kwartału roku ubiegłego. Wzrosty odnotowane zostały także w sektorach przetwórstwa przemysłowego (produkcja metalowych wyrobów gotowych o 12,9%, produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych o 19,5%, produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych o 42,0%), w rolnictwie i rybołówstwie. Jednocześnie sektor budowlany odnotował spadek o 8,4% w efekcie zarówno niekorzystnych warunków pogodowych jak również na skutek rosnących kosztów budowy oraz napiętej sytuacji politycznej powodującej niestabilność procesów logistycznych.

Według danych Centralnego Biura Statystycznego, ceny konsumpcyjne na Łotwie wzrosły w czerwcu o 19,3% r/r, przyspieszając gwałtownie z poziomu 16,9% w poprzednim miesiącu. Był to najwyższy poziom inflacji w historii, na który wpłynął głównie wzrost cen towarów i usług związanych z mieszkalnictwem (39,9%), żywnością i napojami bezalkoholowymi (22,1%), transportem (32,2%), usługami restauracyjnymi oraz hotelarskimi (14,1%).

W porównaniu do I kwartału poprzedniego roku, w I kwartale 2022 roku wynagrodzenia wzrosły o 13,2%. Największy wzrost wynagrodzeń pracowników odnotowano w grupie usług związanych z kulturą, rozrywką i rekreacją (o 29,3% r/r), informacją i komunikacją (o 17,7% r/r) oraz w działalności profesjonalnej, naukowo-technicznej (o 16,7% r/r).

Estonia

Według Banku Estonii, krajowa gospodarka rozpoczęła rok silnym wzrostem, po którym nastąpiło spowolnienie. Nie jest ono spowodowane tylko trwającym konfliktem zbrojnym, lecz także pełnym wykorzystaniem zasobów produkcyjnych pod koniec ubiegłego roku, co skutkuje pogłębiającymi się ograniczeniami po stronie podaży, które uniemożliwiają dalszy szybki wzrost. Wybuch konfliktu zbrojnego w lutym 2022 roku i jego szerokie konsekwencje jeszcze bardziej ograniczają perspektywę estońskiej gospodarki, m.in. poprzez zamknięcie niektórych rynków eksportowych, przerwanie kanałów dostaw oraz wzrost cen towarów. Choć sankcje nałożone na Rosję poskutkowały gwałtownym wzrostem cen, oczekuje się, że szerszy wpływ na gospodarkę zacznie być widoczny dopiero w drugiej połowie roku.

W czerwcu inflacja osiągnęła poziom 21,9%. Poziom cen był o 2,7% wyższy w porównaniu z ubiegłym miesiącem.

W ostatnich miesiącach inflacja w Estonii była największa w całej strefie euro, głównie z powodu znacznego wzrostu cen energii, które stopniowo będą przekładać się na ceny wielu innych towarów i usług oraz szybkiego wzrostu dochodów i popytu, który został dodatkowo pobudzony przez środki finansowe wycofane z drugiego filaru emerytalnego, a także zwiększone wydatki państwa.

Najnowsza prognoza Banku Estonii przewiduje, że estońska gospodarka wzrośnie o 1,5% w tym roku oraz o 1,9% w przyszłym, będąc pod silnym wpływem konfliktu zbrojnego w Ukrainie rozpoczętej w lutym.

Ukraina

Działania wojenne w związku z agresją Rosji na Ukrainę doprowadziły do bezprecedensowego spowolnienia ukraińskiej gospodarki. Według stanu na czerwiec 2022 roku, obszary aktywnych działań wojennych lub pod rosyjską okupacją wygenerowały w ubiegłym roku 20% ukraińskiego PKB. Zgodnie z danymi Narodowego Banku Ukrainy, w 2022 roku PKB kraju może zmniejszyć się o ponad jedną trzecią.

Oprócz spadku produkcji bieżącej konflikt zbrojny znacząco osłabił potencjał gospodarki. Inwazja Rosji skutkowałą nagłym spadkiem eksportu, przede wszystkim z powodu zablokowanych portów czarnomorskich oraz zniszczenia obiektów infrastruktury transportowej i przemysłowej. Import spadł z powodu spadku popytu wewnętrznego, zakłócenia logistyki i łańcuchów dostaw, ograniczeń w zakresie zakupu waluty w celu opłaty importu.

Konflikt zbrojny przyspieszył inflację, która jest niejednorodna pod względem grup towarów i regionów. W maju osiągnęła 18% w ujęciu rocznym. Na początku czerwca Zarząd NBU podniósł stawkę referencyjną o 15 p.p. z 10% do 25%.

Dodatkowo, agencje ratingowe zmieniły ratingi Ukrainy:

- od 19 sierpnia 2022 roku wg agencji ratingowej S&P Global Ratings długoterminowy i krótkoterminowy rating państwowy Ukrainy w walucie obcej jest na poziomie odpowiednio CCC+/C;
- od 17 sierpnia 2022 roku wg agencji ratingowej Fitch Ratings dla długoterminowych zobowiązań walutowych jest na poziomie CC.

2.3 Sytuacja na rynkach finansowych

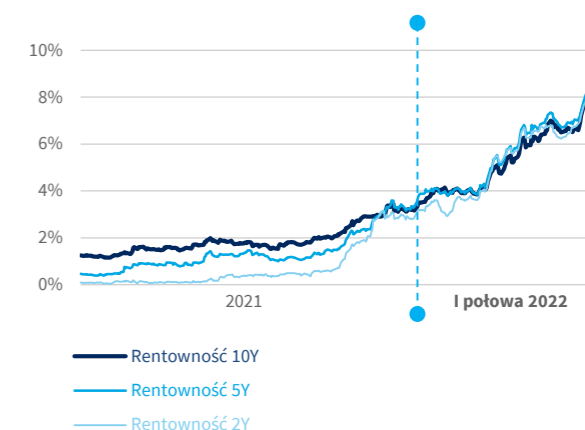
Sytuacja na rynkach finansowych w pierwszym półroczu 2022 roku pozostawała przede wszystkim pod wpływem napięć geopolitycznych, w tym konfliktu zbrojnego Rosja-Ukraina oraz jej konsekwencji dla gospodarki polskiej i światowej. Wpływ na sytuację rynkową miała rosnąca inflacja i proces zacieśniania polityki pieniężnej w Polsce oraz zacieśnianie polityki pieniężnej w USA i perspektywy zacieśniania w strefie euro. Na początku pierwszego półrocza na rynku finansowym zdawały się przeważać obawy o to, że inflacja może wymknąć się bankom centralnym spod kontroli, co z kolei nakręcało spiralę oczekiwań na wzrosty stóp procentowych. W końcu pierwszego półrocza nasiliły się już jednak obawy o spowolnienie wzrostu gospodarczego, głównie generowane spadkiem siły nabywczej gospodarstw domowych i silnym wzrostem niepewności po szoku cenowym wywołanym zbrojną rosyjską agresją na Ukrainę. Przebieg pandemii COVID-19 miał w tej sytuacji malejący wpływ na rynki finansowe.

Rynek obligacji

W pierwszym półroczu 2022 roku cała polska krzywa dochodowości przesunęła się wyraźnie w górę. Rentowności rocznych obligacji wzrosły z 3,47% w końcu 2021 roku do 6,75% w końcu czerwca 2022 roku, 2-letnich z 3,35% do 7,65%, 5-letnich z 3,99% do 7,36%, a 10-letnich z 3,71% do 6,94% (dane Refinitiv Datastream). Spread w stosunku do 10-letniej obligacji niemieckiej, który na koniec 2021 roku wynosił 388 p.b. w końcu marca wzrósł do 557 p.b. (dane Refinitiv Datastream). Wzrost rentowności polskich obligacji skarbowych związany był z silnym wzrostem inflacji i oczekiwań inflacyjnych oraz zacieśnianiem polityki pieniężnej przez NBP. Stopa referencyjna NBP między końcem 2021 roku a końcem czerwca 2022 roku wzrosła o 425 p.b. do 6,0%.

Wzrostowi rentowności polskich obligacji sprzyjała także sytuacja na rynkach bazowych. W obliczu rosnącej inflacji amerykański bank centralny od marca podnosił stopy procentowe, sygnalizując przy tym przestrzeń do dalszych podwyżek. Fed rozpoczął także stopniowe zmniejszanie sumy bilansowej, ograniczając reinwestycje aktywów, co dodatkowo oddziałuje w kierunku zacieśniania warunków monetarnych. Wobec rosnącej inflacji swoje nastawienie zmienił też EBC. Pod koniec pierwszego półrocza zapowiedział podwyżki stóp procentowych w lipcu i wrześniu, w tym wzrost stopy depozytowej co najmniej do poziomu zera (od 11 lat bank utrzymywał ją na ujemnym poziomie z -0,50%).

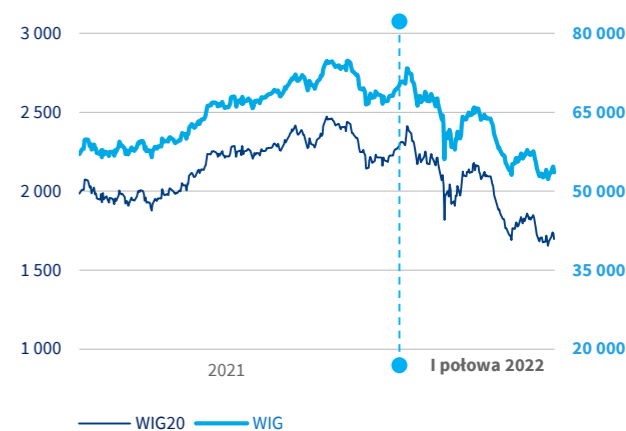
Rentowność obligacji skarbowych (dane za Refinitiv Datastream)



Rynek akcji

W pierwszym półroczu 2022 roku indeksy warszawskiej giełdy obniżyły się. Indeks WIG20 obniżył się o 25,2%, a indeks WIG o 22,7% (GPW, dane Refinitiv Datastream). Wpływ na to miał przede wszystkim konflikt zbrojny w Ukrainie, negatywnie oddziałująca na sentymenty inwestorów zwłaszcza na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej.

Indeksy WIG i WIG20 (dane za GPW)



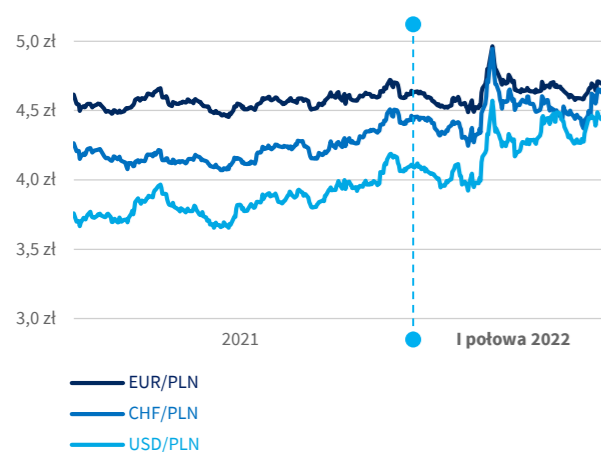
Rynek walutowy

Kurs euro wyrażony w złotych wzrósł z poziomu 4,60 na koniec 2021 roku do 4,68 na koniec II kwartału 2022 roku (NBP).

Tymczasowo, po wybuchu konfliktu zbrojnego, kurs euro dotarł 7 marca do psychologicznego poziomu 5 złotych (średni kurs 4,96 w porównaniu z 4,54 23 lutego). Działania NBP, a zwłaszcza zdecydowane podwyżki stopy referencyjnej wraz z towarzyszącymi komunikatami wskazującym na determinację RPP w obniżaniu inflacji i umacnianiu kursu złotego, przyczyniły się do uspokojenia sytuacji rynkowej i ograniczenia wzrostów kursu EUR/PLN w pierwszym półroczu 2022 roku.

Kurs euro wyrażony w dolarach amerykańskich obniżył się z 1,13 na koniec 2021 roku do 1,04 na koniec czerwca 2022 roku (kurs krzyżowy euro do dolara wyliczony na podstawie kursów NBP: EUR/PLN i USD/PLN). Umocnienie dolara to efekt szybszego rozpoczęcia cyklu podwyżek stóp w USA oraz lepszych perspektyw gospodarczych w stosunku do strefy euro w obliczu skutków konfliktu zbrojnego w Ukrainie. Wzrost atrakcyjności dolara na globalnych rynkach przełożył się również na kurs amerykańskiej waluty wyrażony w złotych, który wzrósł w pierwszej połowie 2022 roku z 4,06 na koniec grudnia 2021 roku do 4,48 w czerwcu 2022 roku (dane NBP). Kurs franka szwajcarskiego wzrósł z 4,45 na koniec 2021 roku do 4,69 w końcu II kwartału 2022 roku (dane NBP).

Kurs złotego (dane za NBP)



2.4 Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania i działalność Grupy PZU w II połowie 2022 roku

Ze względu na zakres działalności Grupy PZU (sektor ubezpieczeń w Polsce, w krajach bałtyckich i w Ukrainie, sektor funduszy inwestycyjnych i emerytalnych oraz bankowość), główne czynniki, które kształtują otoczenie w jakim działa Grupa PZU oraz mogą mieć bezpośredni wpływ na rozwój i wyniki Grupy w średnim okresie, a w szczególności w II połowie 2022 roku, można podzielić na trzy kategorie:

- makroekonomiczne i geopolityczne;
- prawno-regulacyjne;
- rynkowe, specyficzne dla poszczególnych sektorów lub biznesów, w które jest zaangażowana Grupa.

Czynniki makroekonomiczne i geopolityczne

Dynamika, poziom i struktura podstawowych wielkości makroekonomicznych w Polsce i za granicą (PKB, inflacja, stopy procentowe) mają przełożenie zarówno na dynamikę rozwoju biznesu we wszystkich sektorach, w których działa Grupa PZU jak i na dochodowość. Pośrednio lub bezpośrednio decydują one, choć z pewnym opóźnieniem, o dynamice składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach majątkowych, a także o zmianach popytu na kredyt i akumulacji depozytów oraz o napływie aktywów do funduszy. Mają ponadto wpływ na wskaźniki szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych i wynik lokacyjny. Kształtują również wynik za zarządzanie funduszami i podstawowe miary decydujące o wynikach sektora bankowego (marżę odsetkową i koszty ryzyka).

W 2022 roku szczególnym zagrożeniem jest **konflikt zbrojny Rosja-Ukraina**, który przede wszystkim poprzez wzrost niepewności oraz wzrost cen żywności, gazu i ropy naftowej (w mniejszym stopniu poprzez zakłócenia w wymianie handlowej z Rosją, Białorusią i Ukrainą) będzie miał negatywny wpływ na wzrost gospodarczy. Gaz jest wykorzystywany szeroko w wielu energochłonnych procesach produkcyjnych. Jego koszt stanowi także istotny element budżetów gospodarstw domowych. Wstrząs związany ze wzrostem cen może przyczynić się do głębszego niż obecnie oczekiwane osłabienia dynamiki konsumpcji i jeszcze niższej dynamiki PKB. Wzrost niepewności z kolei może skutkować pogorszeniem klimatu inwestycyjnego. Efektem wzrostu cen gazu, ropy i żywności – w zależności od skali tego wzrostu i jego trwałości – jest też możliwy wzrost inflacji.

Wzrost regionalnej oraz globalnej awersji do ryzyka wobec konfliktu zbrojnego Rosja-Ukraina może skutkować odpływem zagranicznego kapitału, dalszymi spadkami indeksów giełdowych, czy kontynuacją osłabienia złotego. Może też działać w kierunku dalszego wzrostu rentowności obligacji, choć w tym przypadku ważne będą też działania po stronie polityki monetarnej. Jeśli NBP uzna, że wciąż istnieje poważne ryzyko wzrostu inflacji w średnim okresie, RPP może zdecydować o kolejnym podniesieniu stóp procentowych, co jeszcze bardziej względem prognoz bieżących wyhamowałoby popyt w gospodarce. Jeśli wstrząsy podaźowe będą groziły mocnym wyhamowaniem wzrostu PKB – a ryzyko utrzymania się wysokiej inflacji w średnim okresie wyraźnie osłabnie – NBP może prowadzić „łagodniejszą” politykę pieniężną.

Ciągle nie można wykluczyć **wznowienia stanu epidemii COVID-19** w Polsce oraz zagrożeń związanych ze skalą ograniczenia działalności gospodarczej w wyniku wprowadzenia ewentualnych obostrzeń sanitarnych w Polsce i u jej partnerów handlowych. Czynnikiem ryzyka w tym kontekście jest ewentualne pojawienie się nowych wariantów koronawirusa SARS-Cov-2 odpornych na dotychczasowe szczepionki, a także niedostateczne tempo szczepień. Zakłócenia związane z pandemią najmocniej uderzać mogą w sektor usług: transport, handel, usługi restauracyjne i hotelowe oraz szeroko rozumianą branżę kulturalno-rozrywkową. Może to generować dodatkowe wyzwania dla ubezpieczycieli, banków i instytucji finansowych w zakresie możliwości oferowania produktów oraz obsługi posprzedażowej.

Czynnikiem ryzyka, mogącym powodować osłabienie aktywności gospodarczej w Polsce, a także w innych krajach, jest ewentualne przedłużanie się **zakłóceń w łańcuchach dostaw i transporcie** oraz związana z tym dalsza presja na wzrost cen surowców, komponentów i wyrobów gotowych. Nierównowaga popytu i podaży przy utrzymujących się zakłóceniach w łańcuchach logistycznych podnosi ceny towarów, materiałów, ale też i robocizny przy wysokich poziomach inflacji CPI.

Oprócz wyżej wymienionych czynników, które pośrednio poprzez gospodarkę, wpływają na warunki funkcjonowania Grupy PZU, szczególnie istotne w II półroczu 2022 roku będą czynniki bezpośrednio oddziałujące na działalność Grupy PZU.

Jednym z nich będzie ryzyko **utrwalenia się wysokiej inflacji**. Inflacja podwyższa wysokość przyszłych odszkodowań z wystawianych polis. Np. w ubezpieczeniach komunikacyjnych przekłada się na rosnące koszty napraw, poprzez droższe części i koszty robocizny. Kreuje także problem dla klientów z deprecjacją świadczeń ubezpieczeniowych w produktach długoterminowych.

Poza tym, w warunkach ożywienia popytu i poprawiającego się rynku pracy podwyższona inflacja już skutkuje zacieśnieniem polityki pieniężnej.

Otoczenie gospodarcze, w tym w szczególności działania Rady Polityki Pieniężnej w zakresie kształtowania się **poziomu stóp procentowych** oraz rezerwy obowiązkowej odgrywa kluczową rolę dla funkcjonowania sektora bankowego. Bardzo niskie stopy procentowe mają niekorzystny wpływ na wyniki sektora (poprzez wpływ na wynik odsetkowy banków), co było odczuwalne w 2021 roku. Jednak rozpoczęty pod koniec 2021 roku cykl podwyżek stóp powinien być bardziej korzystny dla wyników sektora bankowego. Z drugiej strony administracyjne rozwiązania mające na celu łagodzenie kosztów wzrostu stóp dla gospodarstw domowych (np. tzw. wakacje kredytowe) będą działać w kierunku ograniczenia zysku sektora bankowego. Stosunkowo wysoki poziom inflacji i konieczność jej obniżenia sprawia, że scenariusz obniżania stóp NBP jeszcze w 2022 roku jest mało prawdopodobny.

Wzrost rynkowych stóp procentowych z jednej strony przyczynia się do poprawy stabilności finansowej, ponieważ sprzyja poprawie zyskowności i sytuacji finansowej banków i ubezpieczycieli. Z drugiej jednak strony niesie ze sobą ryzyka dla stabilności finansowej, może bowiem przyczynić się do pogorszenia jakości portfela kredytowego banków. Wzrost rentowności obligacji wycenianych rynkowo w portfelach banków i ubezpieczycieli, skutkuje redukcją ich wartości nominalnej. Efekty tego dla firm ubezpieczeniowych zależą od różnicy duracji aktywów i pasywów.

Realizacja scenariusza ożywienia gospodarczego oraz redukcja niepewności na rynkach finansowych może skutkować nieznacznym umocnieniem złotego. Pomogłoby to zredukować koszty związane z cenami części zamiennych w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Jednak w warunkach konfliktu zbrojnego rosyjsko-ukraińskiego, deficytu obrotów bieżących bilansu płatniczego, ryzyka odłożenia wypłat

Dane dla polskiej gospodarki	2019	2020	2021	2022*
Realny wzrost PKB w % (r/r)	4,7	(2,2)	5,9	4,5
Wzrost konsumpcji indywidualnej w % (r/r)	4,0	(3,0)	6,1	4,8
Wzrost nakładów brutto na środki trwałe w % (r/r)	6,1	(4,9)	3,8	4,0
Wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w % (r/r, średniorocznie)	2,3	3,4	5,1	15,5
Wzrost płac nominalnych w gospodarce narodowej w % (r/r)	7,2	6,2	8,4	10,0
Stopa bezrobocia w % (koniec okresu)	5,2	6,3	5,4	5,1
Stopa bazowa NBP w % (koniec okresu)	1,50	0,10	1,75	6,50

* Prognoza z dnia 25 lipca 2022 roku
Źródło: GUS/Biuro Analiz Makroekonomicznych PZU

środków europejskich w ramach Krajowego Planu Odbudowy i obaw o światowe spowolnienie aktywności gospodarczej - **ryzyko osłabienia złotego** pozostaje – przynajmniej okresowo – stosunkowo wysokie.

Z kolei wolniejszy od oczekiwań wzrost PKB w Polsce, może w konsekwencji skutkować ograniczeniem wydatków gospodarstw domowych oraz sektora przedsiębiorstw na zakup polis komunikacyjnych (na skutek niższej sprzedaży nowych samochodów), niższą sprzedażą kredytów i związanych z nimi ubezpieczeń kredytobiorców oraz zmniejszeniem popytu na ubezpieczenia życiowe w szczególności wskutek ograniczania benefitów oferowanych przez firmy. Gorsza sytuacja finansowa firm może skutkować wzrostem ryzyka kredytowego (w szczególności w segmencie bankowym) i zwiększeniem szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych, dalszym osłabieniem dynamiki nowych kredytów hipotecznych oraz słabszym tempem wzrostu kredytów konsumpcyjnych.

Czynniki prawno – regulacyjne

Na funkcjonowanie i działalność Grupy PZU duży wpływ mają zarówno regulacje krajowe, jak i europejskie akty prawne.

Z punktu widzenia działalności ubezpieczeniowej istotne znaczenie dla Grupy mają wszelkie regulacje prawne i orzecznictwo mające wpływ na wysokość składek i wypłacanych odszkodowań przez zakłady ubezpieczeń.

17 czerwca 2022 roku wszedł w życie art. 8 ustawy z dnia 2 grudnia 2021 roku o **zmianie ustawy – Prawo o ruchu drogowym oraz niektórych innych ustaw, który wprowadził zmianę ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych,**

Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, umożliwiając zakładom ubezpieczeń powiązanie wysokości stawek ubezpieczeń komunikacyjnych z rodzajem popełnianych wykroczeń lub przestępstw stanowiących naruszenia przepisów ruchu drogowego oraz przypisanych im punktów karnych.

18 lipca opublikowane zostały **nowe rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego**, które wejdą w życie 1 listopada 2022 roku. KNF zobowiązuje ubezpieczycieli do tego, aby składki, które zbierają od kierowców pokryły co najmniej koszty wypłacanych odszkodowań oraz koszty prowadzonej działalności.

Wpływ na działalność w zakresie rynku ubezpieczeń na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi (UFK) ma decyzja KNF z 15 lipca 2021 roku - która weszła w życie 1 stycznia 2022 roku - **w przedmiocie zakazów wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (interwencja produktowa)**. Decyzja ta wprowadziła m.in. zakaz wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży umów ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (umowy ubezpieczenia z UFK), dla których średni zwrot jest niższy niż 50% stopy procentowej dla określonego w decyzji okresu według odpowiedniej struktury terminowej stopy wolnej od ryzyka. Interwencja produktowa nie ma zastosowania do przystępowania do ubezpieczeń grupowych zawartych przed 1 stycznia 2022 roku oraz nie dotyczy Pracowniczych Planów Kapitałowych, Pracowniczych Programów Emerytalnych, Indywidualnych Kont Zabezpieczenia Emerytalnego, Indywidualnych Kont

Emerytalnych. W PZU Życie zrealizowano niezbędne działania dostosowawcze do interwencji produktowej, w tym w szczególności zapewniono, że w zaktualizowanej ofercie produktowej znalazły się wyłącznie produkty spełniające wszystkie kryteria określone w decyzji organu nadzoru.

Na działalność ubezpieczeniową mogą mieć wpływ również poniższe orzeczenia Sądu Najwyższego:

- 13 stycznia 2022 roku, w sprawie o sygn. akt: **III CZP 61/22**, Sąd Najwyższy podjął uchwałę, iż początek biegu terminu przedawnienia roszczenia konsumenta będącego ubezpieczonym lub ubezpieczającym z tytułu zwrotu świadczenia nienależnego, związanego z pobraniem przez ubezpieczyciela w trakcie trwania umowy ubezpieczenia na życie z UFK opłat nie stanowiących kosztów udzielonej ochrony ubezpieczeniowej, na podstawie niedozwolonych postanowień umownych, nie może rozpocząć się zanim konsument dowiedział się lub, rozsądnie rzecz ujmując, powinien dowiedzieć się o niedozwolonym charakterze postanowienia;
- 14 stycznia 2022 roku, w sprawie o sygn. akt: **III CZP 7/22**, Sąd Najwyższy podjął uchwałę, zgodnie z którą odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń wynikająca z umowy obowiązkowego ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych obejmuje również szkody wyrządzone w wyniku pracy urządzenia zamontowanego w pojeździe także wtedy, gdy w chwili wyrządzenia szkody pojazd nie pełnił funkcji komunikacyjnej;
- 20 stycznia 2022 roku, w sprawie o sygn. akt: **III CZP 9/22**, Sąd Najwyższy podjął uchwałę, że sprawca wypadku komunikacyjnego i zakład ubezpieczeń, z którym sprawca wypadku jest związany umową ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych za szkody związane z ruchem tych pojazdów, odpowiadają wobec zarządcy drogi za szkodę spowodowaną zanieczyszczeniami drogi płynami silnikowymi;
- Sąd Najwyższy w sprawie prowadzonej pod sygn. akt: **I SNN/c78/21**, uwzględnił skargę nadzwyczajną Prokuratora Generalnego od prawomocnego wyroku Sądu Okręgowego w Szczecinie i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Według Sądu Najwyższego nie ma żadnych wątpliwości, że odszkodowanie przysługujące od ubezpieczyciela odpowiedzialności cywilnej za uszkodzenie pojazdu mechanicznego nie ogranicza się do równowartości wydatków poniesionych na naprawę pojazdu, lecz także jako równowartość hipotetycznie określonych kosztów przywrócenia pojazdu do stanu poprzedniego, każdorazowo

obejmuje niezbędne i ekonomicznie uzasadnione koszty naprawy.

W kontekście banków jednym z ważniejszych czynników w II połowie 2022 roku będą tzw. „Wakacje kredytowe”. W związku z uchwaloną ustawą z dnia 7 lipca 2022 roku o **finansowaniu społecznościowym dla przedsiębiorstw gospodarczych i pomocy kredytobiorcom**, kredytobiorcy hipoteczni uzyskali możliwość zawieszenia spłat do 8 rat kredytów hipotecznych na przestrzeni 2022 i 2023 roku - tzw. „Wakacje kredytowe”. W związku z ubytkiem przychodów odsetkowych z tego tytułu Banki utworzyły na ten cel rezerwy wysokości od 50% do 85% pełnego wpływu wakacji kredytowych w zależności od założonego stopnia partycypacji. Zarówno rzeczywisty stopień partycypacji ze strony uprawnionych klientów jak i stopy procentowe z dnia danej raty kredytu będą miały istotny wpływ na wyniki zarówno poszczególnych banków jak i całego sektora bankowego.

Na gruncie ww. ustawy kredytodawcy zostali zobowiązani także do wniesienia do 31 grudnia 2022 roku dodatkowych wpłat na rzecz Funduszu Wsparcia Kredytobiorców w łącznej kwocie 1,4 mld zł. Dokładny termin wpłaty oraz wysokość składki przypadająca na danego kredytodawcę zostaną określone w drodze uchwały przez Radę Funduszu Wsparcia Kredytobiorców. Pełny wpływ działania ustawy na Fundusz Wsparcia Kredytobiorców powinien zmaterializować się w II półroczu 2022 roku.

Istotna pozostaje również kwestia **walutowych kredytów hipotecznych**. Przy braku ostatecznego rozwiązania systemowego w tej sprawie, największe przełożenie na system bankowy będą miały rozstrzygnięcia sądowe w poszczególnych, indywidualnych przypadkach umów. Szereg wydarzeń (m.in. orzeczenia TSUE) skłonił bowiem rosnącą liczbę kredytobiorców do rozstrzygnięcia sporu na drodze sądowej. Będzie to mieć silny negatywny wpływ na wyniki banków, w szczególności tych o dużym portfelu tego typu kredytów. Dotychczas głównym kanałem wpływu były rezerwy założone przez banki w związku z przewidywanym ryzykiem prawnym – miały one silny, negatywny wpływ na wyniki sektora zwłaszcza w ostatnich dwóch latach. Według większości szacunków, łączne koszty dla sektora mogą sięgnąć kilkudziesięciu miliardów złotych, ale są one trudne do oszacowania i mogą być rozłożone w czasie. Wiele będzie zależało m.in. od faktycznej liczby pozwów (ilu kredytobiorców zdecyduje się na drogę sądową), interpretacji krajowych sądów w poszczególnych sprawach, reakcji krajowych instytucji

Otoczenie zewnętrzne

nadzorujących czy działań samych banków. Nie można również wykluczyć scenariusza, w którym kwestia kredytów frankowych znajdzie jednak ostateczne rozwiązanie na drodze ustawowej. Ze względu na to, że ekspozycja na kredyty walutowe banków Grupy PZU jest ograniczona w porównaniu do innych banków działających w Polsce, bezpośredni wpływ tego ryzyka na Grupę będzie niewielki.

Ponadto na wyniki sektora bankowego w 2022 roku istotny wpływ ma również **uchwała Rady Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG)** z 22 lutego 2022 roku. Rada BFG ustaliła łączny poziom składek banków na BFG w 2022 roku na poziomie 3 701 mln zł wobec 2 230 mln zł w 2021 roku oraz 3 175 mln zł w 2020 roku. Oznacza to wzrost o 66% względem 2021 roku i o 16,6% względem 2020 roku.

Do wzrostu obciążeń regulacyjnych dla instytucji finansowych przyczyniły się **regulacje wprowadzone w związku ze wzrostem świadomości w zakresie zrównoważonego finansowania, zmian klimatu i ochrony środowiska**.

Od 1 stycznia 2022 roku stosuje się, **Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z 18 czerwca 2020 roku w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje („taksonomia”)**. Rozporządzenie określa kryteria, w oparciu o które będzie można budować „zielone” produkty finansowe. Wprowadza również konieczność używania w informacjach o oferowanych produktach oznaczeń, które wskazują, czy mamy do czynienia z produktem uwzględniającym taksonomię, czy też nie. Ponadto przedsiębiorstwo podlegające obowiązkowi publikowania informacji niefinansowych będzie zawierać w swoim oświadczeniu na temat informacji niefinansowych lub w skonsolidowanym oświadczeniu na temat informacji niefinansowych informacje na temat tego, w jaki sposób i w jakim stopniu działalność tego przedsiębiorstwa jest związana z działalnością gospodarczą, która kwalifikuje się jako zrównoważona środowiskowo.

1 stycznia 2022 roku weszły w życie również akty delegowane do taksonomii:

- **rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2021/2178** uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 przez sprecyzowanie treści i prezentacji informacji dotyczących zrównoważonej środowiskowo działalności gospodarczej, które mają być ujawniane przez przedsiębiorstwa podlegające art. 19a

lub 29a dyrektywy 2013/34/UE, oraz określenie metody spełnienia tego obowiązku ujawniania informacji;

- **rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2021/2139** uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 poprzez ustanowienie technicznych kryteriów kwalifikacji służących określeniu warunków, na jakich dana działalność gospodarcza kwalifikuje się jako wnosząca istotny wkład w łagodzenie zmian klimatu lub w adaptację do zmian klimatu, a także określeniu, czy ta działalność gospodarcza nie wyrządza poważnych szkód względem żadnego z pozostałych celów środowiskowych.

Od 10 marca 2021 roku obowiązuje **Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z dnia 27 listopada 2019 r. ws ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych (SFDR)**. Podmioty objęte zakresem rozporządzenia to m.in. zakłady ubezpieczeń, które oferują ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne. Rozporządzenie nakłada na instytucje finansowe nowe obowiązki w zakresie przejrzystości i ujawniania podejścia do zarządzania ryzykami dla zrównoważonego rozwoju w ramach prowadzonej działalności inwestycyjnej i podejmowanych przez dany podmiot decyzji inwestycyjnych.

6 kwietnia 2022 roku Komisja Europejska przyjęła **standard techniczny do Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z dnia 27 listopada 2019 r. ws ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych (SFDR)** doprecyzowujący treść, metody i prezentację informacji związanych ze wskaźnikami zrównoważonego rozwoju, produktami promującymi aspekt środowiskowy i/lub społeczny (Art. 8 SFDR) oraz produktami mającymi na celu inwestycje zrównoważone (Art. 9 SFDR). Dokument stanowi kluczową wskazówkę dotyczącą zakresu i sposobu prezentacji ujawnień wymaganych przepisami SFDR. Wejście przepisów w życie planowane jest 1 stycznia 2023 roku.

Na poziomie prawodawstwa Unii Europejskiej należy również wskazać opublikowanie w Dzienniku Urzędowym UE, w dniu 24 czerwca 2022 roku, rozporządzenia delegowanego Komisji Europejskiej 2022/975 przesuującego datę wejścia w życie zmian w **dokumentach PRIIPs KID** z 1 lipca 2022 roku na 1 stycznia 2023 roku. Pozwoli to na wydłużenie czasu na dostosowanie zakładów ubezpieczeń na życie oferujących produkty o charakterze inwestycyjnym podlegających rozporządzeniu PRIIPs (umowy UFK i umowy na życie i dożycie

z udziałem w zysku) do koniecznych zmian dokumentów KID dla obecnych produktów PRIIPs.

Wśród **pozostałych regulacji**, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania Grupy PZU w pierwszej kolejności należy odnotować, że 16 maja 2022 roku, po ponad dwóch latach obowiązywania, **odwołany został na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej stan epidemii w związku z zakażeniami wirusem SARS-CoV-2**.

Natomiast, w wyniku inwazji Rosji na Ukrainę, w dniu 16 kwietnia 2022 roku weszła w życie **ustawa o szczególnych rozwiązaniach w zakresie przeciwdziałania wspieraniu agresji na Ukrainę oraz służących ochronie bezpieczeństwa narodowego**. Ustawa reguluje na poziomie krajowym aspekty stosowania niektórych rozporządzeń sankcyjnych UE, tj. tych, które odnoszą się do Rosji i Białorusi. Ustawa wprowadza również własny reżim sankcyjny Polski - minister właściwy do spraw wewnętrznych prowadzi listę podmiotów, wobec których stosowane są środki przewidziane w ustawie. Niestosowanie sankcji wobec podmiotów ujętych na liście skutkować może karą pieniężną w wysokości do 20 mln zł, nakładaną przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej. Ustawa ta, wraz z regulacjami sankcyjnymi UE (a także USA czy Wielkiej Brytanii) wskazuje na coraz istotniejsze znaczenie, jakie spółki muszą przywiązywać do rozpoznawania i wdrażania różnego rodzaju sankcji w prowadzonej przez siebie działalności, tak aby uniknąć ryzyka kar związanych z ich nieprzebrzeganiem.

12 kwietnia 2022 roku została opublikowana w Dzienniku Ustaw nowelizacja **Kodeksu spółek handlowych** (wejdzie w życie 12 października 2022 roku). Wbrew wcześniejszym oczekiwaniom, ustawa ta w zakresie funkcjonowania grupy spółek będzie miała ograniczone zastosowanie do Grupy PZU z uwagi na przewidziane w niej wyłączenia. Natomiast wpływ na funkcjonowanie Grupy PZU będzie z pewnością miało przewidziane w kodeksie wzmocnienie roli rady nadzorczej. Rada nadzorcza będzie mogła m.in. badać wszystkie dokumenty spółki, dokonywać rewizji stanu majątku spółki oraz żądać od zarządu (oraz pracowników lub współpracowników spółki) sporządzenia lub przekazania wszelkich informacji, dokumentów, sprawozdań lub wyjaśnień dotyczących spółki, w szczególności jej działalności lub majątku.

30 czerwca 2022 roku weszły w życie najważniejsze przepisy **ustawy z dnia 2 grudnia 2021 r. o zmianie ustawy - kodeks**

cywilny, ustawy - kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw, określające zasady biegu terminów przedawnienia roszczeń. Ustawa zmienia skutek złożenia wniosku o zawezwanie do próby ugodowej. Zamiast przerwania, ma on powodować zawieszenie biegu terminu przedawnienia. Również w przypadku roszczeń objętych umową o mediację, zawieszenie ma trwać przez czas trwania mediacji. Po zakończeniu odpowiednio postępowania pojednawczego lub mediacji, termin przedawnienia będzie biegł dalej. Zawezwanie do próby ugodowej było instrumentem, który był stosunkowo często wykorzystywany do wydłużenia terminu przedawnienia roszczeń. Z punktu widzenia spółki należy ocenić tę zmianę jako zwiększającą pewność obrotu prawnego.

Czynniki specyficzne dla sektorów, w których działa Grupa PZU

Na warunki działania i wyniki Grupy PZU wpływ mają czynniki i uwarunkowania specyficzne dla sektorów, w których działają spółki grupy. Obecnie najważniejsze z nich to szybkość zachodzących zmian i wzrost świadomości ubezpieczeniowej w następstwie pandemii COVID-19 oraz agresji Rosji na Ukrainę, zmiany klimatu, zmiany demograficzne oraz poziom konkurencji w grupach produktów, które stanowią trzon biznesu Grupy.

W trakcie trwania pandemii, oczekiwania klientów zmieniły się w przeciągu kilku miesięcy znacznie bardziej niż w ciągu ostatnich kilku dekad. Mimo, że wydaje się, że pandemia ustępuje, dynamiczne tempo zmian pozostało.

W ubezpieczeniach na życie najbardziej odczuwalnym dla ubezpieczycieli skutkiem pandemii był **wzrost śmiertelności**. Natomiast wprowadzane obostrzenia, które miały ma celu zmniejszenie liczby zachorowań spowodowały również ograniczenia w udzielaniu świadczeń medycznych. Pacjenci przesuwali zaplanowane wizyty oraz zabiegi na dalszy, bliżej nieokreślony czas. Co prawda już od 2021 roku ma miejsce powrót pacjentów do realizacji świadczeń odłożonych w poprzednich miesiącach, to jednak wciąż pozostaje problem tzw. długu zdrowotnego. Długi ogon epidemii, w postaci pogorszenia się zdrowia wielu osób i powikłań może ciągnąć się latami. Dodatkowym czynnikiem ryzyka będzie możliwe nałożenie się na siebie długotrwałych skutków epidemii koronawirusa SARS-Cov-2 oraz skutków braku leczenia innych chorób, a także kolejne, bardziej groźne i zaraźliwe, mutacje koronawirusa.

Otoczenie zewnętrzne

Rozwój telemedycyny jest kolejnym skutkiem pandemii COVID-19 zmieniającym rynek zdrowotny. Telemedycyna okazała się niezbędnym elementem świadczenia usług medycznych podczas kolejnych fal pandemii. Jednak wiele rozwiązań łączących elementy telekomunikacji, informatyki oraz medycyny wpisało się na stałe w funkcjonowanie rynku medycznego.

W kluczowym dla rynku segmencie ubezpieczeń majątkowych, tj. w ubezpieczeniach AC i OC komunikacyjnym, po zniesieniu ograniczeń w przemieszczaniu się (wprowadzanych podczas pandemii COVID-19) i wraz ze wzrostem zbiorowej odporności, zauważalny jest zwiększony ruch na drogach oraz powrót szkodowości do poziomów sprzed pandemii. Wpływa to na rentowność tej linii biznesu ubezpieczeń majątkowych.

Wydaje się, że w najbliższym czasie segment ubezpieczeń komunikacyjnych wymagać będzie przygotowania oferty, która będzie odpowiedzią ubezpieczycieli na zmieniające się preferencje i zachowania klientów. Coraz większą rolę odgrywać będą polisy, których cena zależy będzie od stylu bądź częstotliwości jazdy („pay how you drive”/”pay as you drive”). Jest to uwarunkowane szerszymi zmianami zachodzącymi na skalę europejską. Zwiększona świadomość ekologiczna klientów, a także ich zainteresowanie nowymi trendami (takimi jak mikromobilność), zmieniają oczekiwania względem oferty ubezpieczycieli.

Kolejnym ze skutków pandemii jest **wyższy poziom świadomości klientów**, co wiąże się z oczekiwanym zwiększeniem popytu na ubezpieczenia na życie oraz ubezpieczenia zdrowotne. Podobnie globalna moda na zdrowe, aktywne i zarazem bezpieczne życie, zwiększa zainteresowanie produktami ubezpieczeniowymi i medycznymi. Dlatego zmieniające się oczekiwania klientów będą wpływać na działania i wyniki Grupy PZU w poszczególnych obszarach. Dotyczy to zwłaszcza personalizacji oferty oraz szybkiego i łatwego dostępu do kompleksowego ekosystemu usług finansowych.

Pandemia oraz związane z nią obostrzenia przyczyniły się do dynamicznego **rozwoju procesów zdalnej obsługi klienta**. Można spodziewać się dalszego transferu klientów z kanałów tradycyjnych do zdalnych. Zmiana przyzwyczajzeń klientów, która w normalnych warunkach zajęłaby kilka lat, jest efektem zamknięcia gospodarki, które wymusiło przejście na pracę na odległość. Przyspieszyło cyfryzację i wykorzystywanie zaawansowanych technologii szczególnie w sektorze

ubezpieczeń. Dość szybko upowszechniły się zdalne formy sprzedaży, oględzin czy likwidacji szkód.

Nowe technologie pozwoliły ubezpieczycielom zachować ciągłość działania w czasie kolejnych lockdownów, a także wyznaczyły nowe standardy obsługi klientów. Rozwój nowych technologii pociąga za sobą jednak kilka wyzwań, z którymi ubezpieczyciele i instytucje finansowe będą musieli się zmierzyć w najbliższym czasie.

Jednym z nich jest efektywne zarządzanie rozwiązaniami zaimplementowanymi gwałtownie na początku pandemii. Od pierwszych informacji nt. pojawienia się koronawirusa w Polsce minęły 2 lata i choć wiele z wprowadzonych rozwiązań było długo wyczekiwanych przez klientów, niezmiernie ważne jest, aby umiejętnie ocenić ich dalszą użyteczność, przeskalować oraz udoskonalić wprowadzone technologie, a także dopasować je do długoterminowych strategii firm ubezpieczeniowych. Przy czym ubezpieczyciele powinni zachować ostrożność, gdyż preferencje klientów zmieniają się dynamicznie – niezmiernie ważne stanie się wyważenie procesów obsługowych w taki sposób, aby zachowany został czynnik ludzki tam, gdzie jest on niezbędny oraz oczekiwany przez klientów, a zautomatyzowana została ta część procesów, które nie będą miały wpływu na pogorszenie jakości świadczonych usług.

Kolejnym wyzwaniem jest podaż wykwalifikowanych pracowników posiadających wiedzę i umiejętności w obszarach związanych z cyberbezpieczeństwem, sztuczną inteligencją, uczeniem maszynowym oraz analizą danych. Gwałtowny rozwój tych dziedzin pociągnął za sobą wzmożone zapotrzebowanie na pracowników mogących wspomóc firmy w wykorzystaniu ich potencjału technologicznego. Ryzyko związane z niedoborem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach z zakresu nowych technologii jest jednym z głównych problemów związanych z implementacją zdobyczy technologicznych.

Postęp technologiczny spowodował również pojawienie się tzw. insurtechów lub fintechów¹, które już wpływają i będą wpływać na transformację sektora ubezpieczeniowego i bankowego w dłuższym okresie.

Wzmożone napięcia geopolityczne, zintensyfikowana łączność cyfrowa oraz duża skala szkodliwości ataków cybernetycznych

¹ Fintech - sektor gospodarki obejmujący przedsiębiorstwa operujące w branży finansowej i technologicznej. Firmy określane mianem fintechów najczęściej świadczą usługi finansowe za pośrednictwem Internetu. To również określenie dla wszelkiego typu innowacji technologicznych lub finansowych. Insurtech to jeden z działów branży fintechowej obejmujący nowe technologiczne rozwiązania w dziedzinie ubezpieczeń.

zmieniły sposób myślenia o tego rodzaju zagrożeniach. Obecnie ubezpieczeni bardziej niż kiedykolwiek wcześniej dostrzegają zwiększony potencjał stania się celem **cyberataku**. Od czasu inwazji Rosji na Ukrainę znacznie nasiliły się cyberataki na przedsiębiorstwa i agencje rządowe. Może to przełożyć się na wzrost roszczeń z tytułu ubezpieczeń cybernetycznych z powodu przerw w działalności i wycieku danych. I chociaż ubezpieczenia cybernetyczne stanowią obecnie niewielki odsetek polis wszystkich ubezpieczycieli, to z uwagi na powyższe można spodziewać się ich szybkiego rozwoju.

Na działalność i wyniki Grupy PZU coraz większy wpływ mają także czynniki związane ze **zmianami klimatu**. Nasilające się w ciągu ostatnich dziesięcioleci zdarzenia o charakterze klęsk żywiołowych, takie jak pożary, nawałnice, grad, nagłe powodzie, huragany, trąby powietrzne, fale upałów przyczyniają się do coraz większej szkodowości w sektorze ubezpieczeń majątkowych. Rosnąca liczba roszczeń z tego tytułu obciąża wyniki ubezpieczycieli oraz reasekuratorów na całym świecie, koncentrując coraz większą uwagę na problemie zmian klimatycznych. Obecne metody underwritingu bazują na zdarzeniach z przeszłości i nie oddają dobrze charakteru dynamicznie zachodzących globalnych zmian klimatu. Złożona natura ryzyka klimatycznego stawia ubezpieczycieli przed wyzwaniem, jakim jest opracowanie nowych produktów ubezpieczeniowych, które będą w odpowiedni sposób odzwierciedlać częstotliwość występowania zjawisk katastroficznych i mieć przełożenie na wysokość składek. Ryzyko zmian klimatu wpływa również na poziom wymogów kapitałowych dla zakładów ubezpieczeń oraz na koszt programów reasekuracyjnych.

Jednocześnie coraz częściej oczekuje się od ubezpieczycieli i instytucji finansowych, że wezmą odpowiedzialność za przeprowadzenie sprawiedliwej transformacji w kierunku gospodarki niskoemisyjnej. Wpływa to na rozwój „zielonej” oferty ubezpieczeniowej i kredytowej m.in. dla dużych korporacji i mniejszych przedsiębiorców, wspierającej zrównoważony rozwój. Równocześnie instytucje finansowe, w tym również ubezpieczyciele i banki w coraz większym stopniu powinny uwzględniać w swojej działalności inwestycyjnej zasady odpowiedzialnego inwestowania uwzględniające czynniki ESG. Jest to determinowane nie tylko kwestiami regulacyjnymi, ale także zmieniającymi się oczekiwaniami społeczeństwa wobec instytucji finansowych i korporacji – klienci chcą, aby duże firmy przyjęły proaktywną postawę w walce o lepszy stan naszej planety.

Intensyfikacja działań, które mają na celu łagodzenie skutków zmian klimatycznych, przede wszystkim **dekarbonizacja**, m.in. w obliczu trwającego konfliktu zbrojnego w Ukrainie, jeszcze bardziej zyskuje na znaczeniu. Odejście od węgla wymaga znacznych nakładów kapitałowych oraz stwarza duże zapotrzebowanie na ochronę, gdyż wraz z radykalnymi zmianami pojawiają się nowe ryzyka, które wymagać będą ubezpieczenia.

Sami klienci również coraz częściej wybierają rozwiązania pro-ekologiczne, które przyczyniają się do przeciwdziałania zmianom klimatu. Potrzeba wygody i wzrost świadomości ekologicznej skutkują dynamicznym rozwojem branży współdzielonej mobilności. Mieszkańcy miast coraz częściej wybierają środki transportu, które pozwalają nie tylko poruszać się szybko i sprawnie, ale także łatwo je zmieniać w zależności od sytuacji na drodze – jest to tzw. współdzielona mobilność. Ten globalny trend obejmuje swoim zakresem nie tylko samochody lecz także hulajnogi, segwaye, skymastery i monocykle elektryczne, wypożyczane przy użyciu smartfonów. Oferta ubezpieczycieli coraz częściej wychodzi naprzeciw oczekiwaniom klientów i zawiera produkty przeznaczone dla współdzielonej mobilności.

Wśród innych czynników, które w dłuższym okresie będą wpływać na działalność PZU szczególnie istotne są **trendy demograficzne** przede wszystkim starzejące się społeczeństwo, śmiertelność, zachorowalność, szczególnie na choroby cywilizacyjne oraz dzietność. Wraz z postępującym spadkiem liczby ludności, przy jednoczesnym starzeniu się społeczeństwa, rośnie zapotrzebowanie na opiekę zdrowotną i długoterminową opiekę nad osobami starszymi. Podobnie inne trendy globalne, takie jak ekonomia współdzielenia czy Internet Rzeczy (IoT) oraz trendy w branży ubezpieczeniowej, jak otwarte ubezpieczenia grupowe i budowa tematycznych ekosystemów dla klientów, będą wpływać na kierunki rozwoju modeli biznesowych ubezpieczycieli i na ich ofertę produktową.



3. Działalność

Wzmacniamy pozycję lidera usług finansowych. Pod marką Grupy PZU można znaleźć: ubezpieczenia, produkty i usługi medyczne, fundusze inwestycyjne i emerytalne, a także produkty bankowe.

W rozdziale:

1. Model biznesowy
2. Ubezpieczenia
3. Opieka medyczna
4. Inwestycje
5. Bankowość
6. Pozostałe obszary

3.1 Model biznesowy

Konglomerat

Grupa PZU stanowi konglomerat złożony ze spółek ubezpieczeniowych, finansowych oraz zdrowotnych. Na jej czele stoi PZU, który jako podmiot dominujący pełni rolę centrum kompetencyjnego, wyznaczającego standardy funkcjonowania dla pozostałych podmiotów. Określa m.in. wytyczne odnośnie wymogów bezpieczeństwa kapitałowego, systemu zarządzania ryzykiem czy kontroli wewnętrznej, budując na nich wspólne rozwiązania. Szczególnie istotna dla obszaru ubezpieczeniowego jest współpraca między PZU i PZU Życie, które funkcjonują w ramach połączonych struktur, zwłaszcza jeśli chodzi o zarządzanie strategiczne i ryzyko, a także wsparcie operacyjne.

Podstawowym obszarem działalności Grupy PZU są ubezpieczenia. Wokół nich funkcjonuje model biznesowy wykorzystujący efektywne kanały sprzedaży oraz sprawną obsługę szkód. Grupa PZU oferuje ubezpieczenia w Polsce, w Litwie i Ukrainie (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz ubezpieczenia na życie), a także w Łotwie i w Estonii (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe). W Polsce Grupa PZU zapewnia kompleksową ofertę produktów ubezpieczeniowych majątkowych i życiowych 16 milionom klientów. Są to klienci indywidualni, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz duże korporacje. Uzupełnieniem oferty

ubezpieczeniowej są kompleksowe usługi medyczne oraz inwestycyjne.

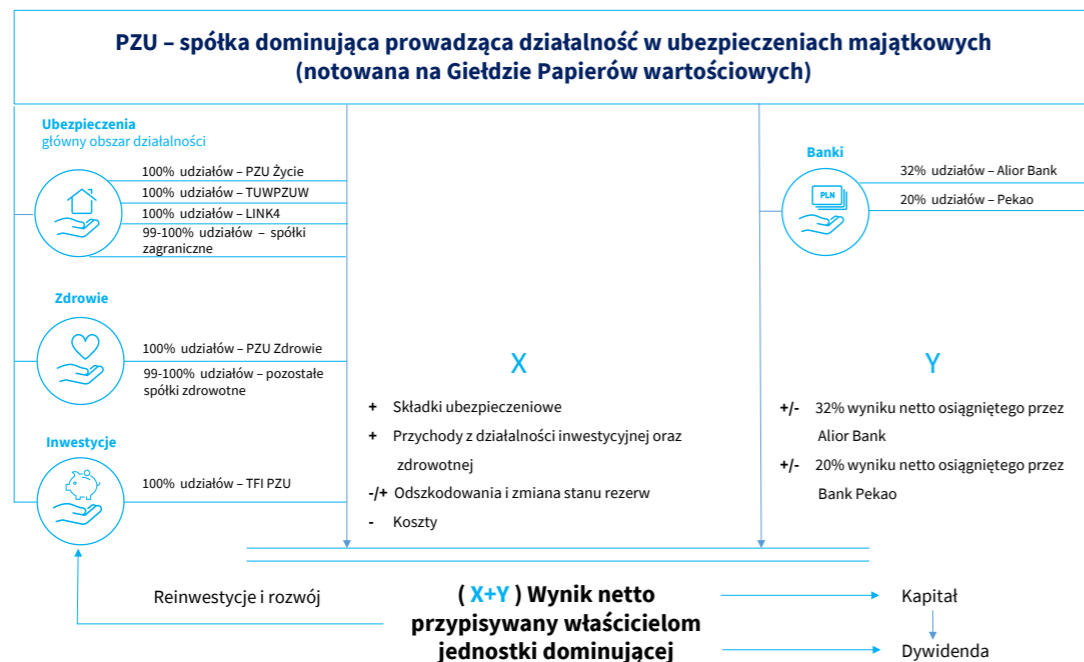
Kluczowe spółki Grupy PZU to:

- PZU, PZU Życie, TUW PZUW, LINK4 – ubezpieczenia w Polsce;
- Lietuvos Draudimas (Litwa), AAS Balta (Łotwa) - ubezpieczenia za granicą;
- TFI PZU – inwestycje;
- PZU Zdrowie - medycyna;
- Bank Pekao, Alior Bank – działalność bankowa.

Model operacyjny i wartość

Ubezpieczenia stanowią trzon biznesu Grupy PZU. Wokół nich tworzone są kompleksowe oferty produktowe związane z szeroko rozumianym bezpieczeństwem. Dlatego działalność poza ubezpieczeniową powinna być przede wszystkim analizowana jako element wspierający sprzedaż w ramach podstawowej oferty ubezpieczeniowej. W łańcuchu wartości Grupy PZU specyficzną rolę odgrywa działalność bankowa. Spółka dominująca Grupy PZU, tj. PZU, posiada udziały umożliwiające sprawowanie kontroli w dwóch bankach – Alior Banku oraz Banku Pekao. Z perspektywy biznesu pozwala to na efektywną współpracę w zakresie obopólnego wsparcia sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i bankowych. Z perspektyw akcjonariuszy banki kontrybuują do zysku netto, który może podlegać podziałowi i wypłacie w formie dywidendy zgodnie z polityką kapitałową i dywidendową Grupy PZU.

Grupa PZU - uproszczony model biznesowy



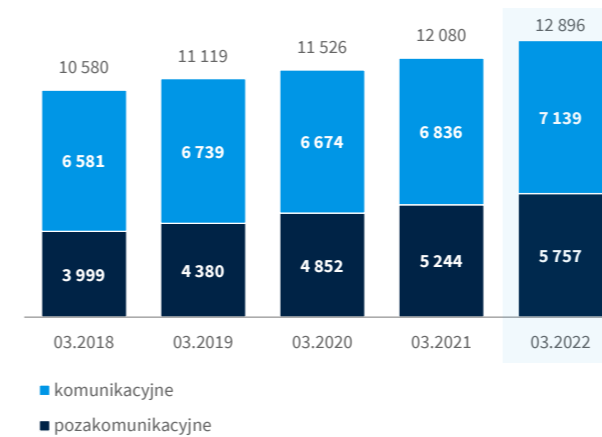
3.2 Ubezpieczenia

3.2.1 Charakterystyka rynków ubezpieczeń, na których działają spółki Grupy PZU

Rynek ubezpieczeń majątkowych w Polsce

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce mierzony składką przypisaną brutto urosł w pierwszym kwartale 2022 roku o 817 mln zł (+6,8%) w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce (w mln zł)



Źródło: KNF (www.knf.gov.pl), Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2022, Rynek ubezpieczeń 1/2021, Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018

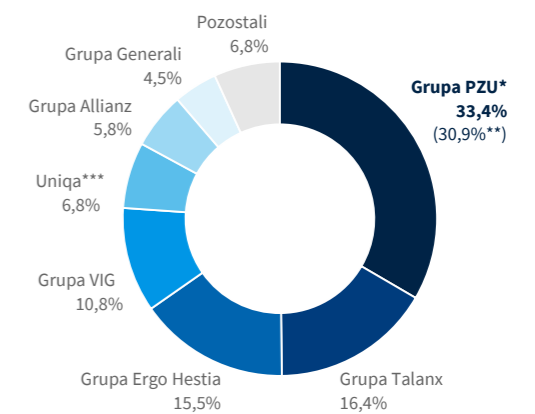
Łączny przypis składki z działalności bezpośredniej wzrósł o 827 mln zł (+7,7% r/r), a przypis z działalności pośredniej zmniejszył się o 9,7 mln zł (-0,7% r/r). Rozwój rynku wynikał zarówno z przyrostu składki w obszarze ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (o 514 mln zł, +9,8% r/r), jak i wzrostu przypisu w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych (o 304 mln zł, +4,4% r/r).

Przyrost składki z ubezpieczeń komunikacyjnych wynikał głównie z dynamicznego wzrostu w ubezpieczeniach AC (wzrost o 255 mln zł, +10,7% r/r). Wzrost składki przypisanej brutto z ubezpieczeń OC komunikacyjnych, które pozostają najistotniejszą grupą ubezpieczeń dla całego rynku (4,5 mld zł stanowiące 34,9% całego przypisu w ubezpieczeniach majątkowych w pierwszym kwartale 2022 roku), był bardziej umiarkowany (+49 mln zł r/r, +1,1% r/r). Rozwój rynku to efekt wyższej sprzedaży wśród dealerów oraz niższej aktywności cenowej konkurentów wynikającej z pogarszającej się

rentowności portfela przy nieznacznym spadku wartości finansowania przez firmy leasingowe.

W ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych największy wpływ na wyższy poziom przypisu składki miał wzrost sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (o 406 mln zł, czyli 15,9% r/r, z czego 365 mln zł dotyczyło działalności bezpośredniej) oraz odpowiedzialności cywilnej (o 70 mln zł, +8,1% r/r) i świadczenia pomocy (o 63 mln zł, +16,5% r/r). Spadek nastąpił jedynie w ubezpieczeniach następstwa wypadku i choroby (o 65 mln zł, -9,3% r/r) oraz ochrony prawnej (o 3 mln zł, -13,5% r/r).

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych – udział w składce przypisanej brutto za pierwszy kwartał 2022 roku (w %)



Grupy kapitałowe: Allianz – Allianz, Euler Hermes, Aviva, Santander Aviva TU S.A.; Ergo Hestia – Ergo Hestia; Talanx – Warta, Europa; VIG – Compensa, Inter-Risk, Wiener, TUW TUW; Grupa Generali – Generali, Concordia

Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2022

* Grupa PZU – PZU, Link4, TUW PZUW

** Udział Grupy PZU na rynku ub. majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej

***09.04.2021 roku. - wpis do KRS połączenia AXA UBEZPIECZENIA TUIR S.A. (spółka przejmująca) i UNIQA TU S.A. (spółka przejmowana), poprzez przeniesienie całego majątku UNIQA TU S.A. na AXA UBEZPIECZENIA TUIR S.A. i jednocześnie zmianę nazwy spółki przejmującej z AXA UBEZPIECZENIA TUIR S.A. na UNIQA TU S.A. 09.04.2021 roku spółka przejmowana zakończyła działalność

Po pierwszym kwartale 2022 roku Grupa PZU miała 33,4% udziału w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (30,9% z działalności bezpośredniej) wobec 34,0% w analogicznym okresie 2021 roku (31,7% z działalności bezpośredniej). Przy niewielkim spadku, zachowała wysoką rentowność portfela.

Wynik techniczny rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I kwartale 2022 roku zmniejszył się o 164 mln zł do poziomu 580 mln zł. Największy wpływ na tę

zmianę miał spadek wyniku technicznego w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych o 205 mln zł (efekt wzrostu szkodowości portfela) i w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnych o 42 mln zł, podczas gdy wynik w ubezpieczeniach AC wzrósł o 64 mln zł a wynik w ubezpieczeniach następstwa wypadku i choroby był wyższy o 22 mln zł r/r.

Marża wyniku technicznego dla całego rynku wyniosła 4,5% i znalazła się na najniższym poziomie od III kwartału 2017 roku. Wynik techniczny Grupy PZU (PZU łącznie z LINK4 i TUV PZUW) po I kwartale 2022 roku stanowił ponad połowę wyniku technicznego rynku (wynik techniczny Grupy PZU na poziomie 295 mln zł wobec wyniku technicznego rynku na poziomie 580 mln zł).

Cały rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w pierwszym kwartale 2022 roku wypracował wynik netto na poziomie 370 mln zł, a więc o 399 mln zł mniej od osiągniętego w analogicznym okresie 2021 roku.

Łączna wartość lokat zakładów ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych na koniec I kwartału 2022 roku (bez uwzględnienia lokat w jednostkach podporządkowanych) wyniosła 69 902 mln zł i spadła w porównaniu do końca 2021 roku o 1,1%.

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych łącznie oszacowały wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto na poziomie 64 312 mln zł, co stanowiło wzrost o 2,8% względem końca 2021 roku.

Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce

Po I kwartale 2022 roku rynek ubezpieczeń na życie w Polsce mierzony składką przypisaną brutto wyniósł 5 249 mln zł, co oznacza spadek o 5,5% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Łączny przypis ze sprzedaży ubezpieczeń ze składką okresową wzrósł o 142 mln zł (+3,2% r/r), a sprzedaż ubezpieczeń ze składką jednorazową spadła o 450 mln zł (-41,3% r/r) wskutek modyfikacji regulacji dotyczących produktów o charakterze inwestycyjnym i wynikających z nich zmian w uwarunkowaniach rynkowych.

W produktach ze składką okresową przypis wzrósł zarówno w grupie ubezpieczeń na życie (grupa I), jak i ubezpieczeniach wypadkowych i chorobowych (grupa V).

Spadek przypisu z ubezpieczeń ze składką jednorazową dotyczył głównie produktów o charakterze inwestycyjnym (-434 mln zł, -72,6% r/r) czego przyczyn należy upatrywać w zmianach sytuacji na rynku kapitałowym oraz otoczeniu prawnym i makroekonomicznym. Niskie stopy procentowe oraz wprowadzony w 2015 roku podatek od krótkoterminowych produktów na życie i dożycie o stałej stopie zwrotu bądź zwrocie opartym na indeksach wpłynęły na malejące zainteresowanie tymi produktami inwestycyjnymi, jak również spowodowały ich stopniowe wycofywanie z oferty (głównie tych o stałej stopie zwrotu). W kolejnych latach wytyczne organu nadzoru, w tym dotyczące poziomu opłat ponoszonych przez klientów produktów z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (U FK) oraz dyrektywy unijne regulujące rynek tych produktów i ich dystrybucję, spowodowały ograniczenie ich sprzedaży. Po

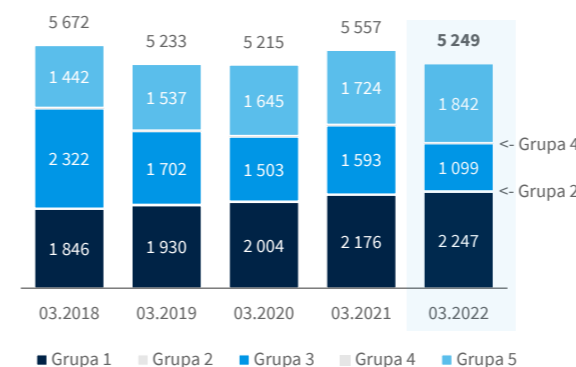
Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych – składka przypisana brutto vs. wynik techniczny (w mln zł)

Składka przypisana brutto vs. wynik techniczny	1 stycznia – 31 marca 2021			1 stycznia – 31 marca 2022		
	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU
Składka przypisana	4 107	12 080	7 973	4 310	12 897	8 586
Wynik techniczny	303	743	440	295	580	285

* obejmuje LINK4 i TUV PZUW
Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2022

okresie gwałtownego wyhamowania sprzedaży w 2018 roku, od drugiej połowy 2020 roku obserwowane było stopniowe odbudowywanie wolumenów składki jednorazowej, jednak ponowne załamanie nastąpiło w I kwartale 2022 roku, głównie w produktach oferowanych we współpracy z bankami i było głównie efektem wejścia w życie od 1 stycznia 2022 roku zaleceń KNF z lipca 2021 roku zakazujących wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (U FK), spełniających któreś ze wskazanych przez KNF kryteriów (dotyczących rentowności produktu dla klienta lub polityki inwestycyjnej).

Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń na życie w Polsce (w mln zł)



Źródło: KNF, Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2022, Rynek ubezpieczeń 1/2021, Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018

Efektom powyższych zmian na rynku był wzrost znaczenia składki okresowej, która stanowi przewagę konkurencyjną PZU Życie. W ciągu I kwartału 2022 roku składka z tą formą płatności była wyższa o 3,2% w porównaniu do tego samego okresu 2021 roku, a średnioroczny wzrost przez pięć ostatnich lat wynosił 2,9%. Pomimo malejącego przypisu okresowego w polisach na życie związanych z ubezpieczeniowym funduszem

Rynek ubezpieczeń na życie – składka przypisana brutto vs. wynik techniczny (w mln zł)

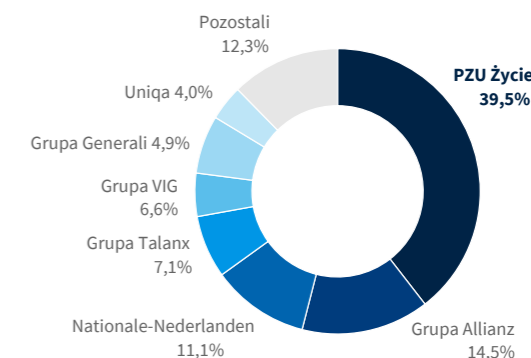
Składka przypisana brutto vs. wynik techniczny	1 stycznia – 31 marca 2021			1 stycznia – 31 marca 2022		
	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie
Składka przypisana	2 254	5 557	3 304	2 072	5 249	3 177
Wynik techniczny	221	527	307	198	534	336
Rentowność	9,8%	9,5%	9,3%	9,6%	10,2%	10,6%

Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2022, dane PZU Życie

kapitałowym (o 60 mln zł r/r) rola składka ochronna w grupach I i V (o 202 mln zł r/r), zawieranych zarówno w formie grupowej jak i indywidualnej.

Jednocześnie utrzymuje się wysoka koncentracja rynku mierzonego okresową składką przypisaną brutto. W porównaniu do ubiegłego roku nie zmieniła się kolejność pięciu największych podmiotów na rynku chociaż ich łączny udział spadł do 74,5%.

Zakłady ubezpieczeń na życie – udział w składce przypisanej brutto za pierwszy kwartał 2022 roku (w %)



Grupy kapitałowe: Talanx - Warta, Europa, Open Life; VIG - Compensa, Vienna Life; Allianz - Allianz, Aviva, Santander-Allianz; NATIONALE-NEDERLANDEN - NATIONALE-NEDERLANDEN, METLIFE
* 09.04.2021 r. - wpis do KRS połączenia AXA ŻYCIE TU S.A. (spółka przejmująca) i UNIQA TU na ŻYCIE S.A. (spółka przejmowana), poprzez przeniesienie całego majątku UNIQA TU na ŻYCIE S.A. na AXA ŻYCIE TU S.A. i jednocześnie zmianę nazwy spółki przejmującej z AXA ŻYCIE TU S.A. na UNIQA TU na ŻYCIE S.A. W dniu 09.04.2021 r. spółka przejmowana zakończyła działalność
Źródło: KNF, Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2022

Łączny wynik techniczny uzyskany przez zakłady ubezpieczeń na życie w trakcie pierwszego kwartału 2022 roku był wyższy o 7 mln zł (+1,3% r/r) niż w analogicznym okresie 2021 roku i wyniósł 534 mln zł. Wzrosty odnotowano zarówno w grupie ubezpieczeń na życie (I grupa) jak również w grupie ubezpieczeń rentowych (IV grupa). Pomimo istotnego wzrostu

wyniku technicznego w grupie ubezpieczeń na życie (I grupa) o 89 mln zł w efekcie spadku odszkodowań i świadczeń z powodu mniejszej liczby zgonów, pozostał on ujemny i wyniósł -105 mln zł.

W tym samym okresie zakłady ubezpieczeń na życie wypracowały wynik netto na poziomie 401 mln zł, co stanowiło wzrost r/r o 36 mln zł, tj. o 9,9%; był to efekt niższego niż w analogicznym okresie 2021 roku podatku dochodowego.

Wartość lokat zakładów ubezpieczeń na życie na koniec I kwartału 2022 roku wyniosła 39 619 mln zł, co oznacza spadek o 0,1% w porównaniu do końca 2021 roku. Niski poziom wyników inwestycyjnych funduszy przyczynił się do zmniejszenia aktywów netto ubezpieczeń na życie, gdy ryzyko (inwestycyjne) lokaty ponosi ubezpieczający (spadek o 8,0% do poziomu 43 132 mln zł).

W pierwszym kwartale 2022 roku PZU Życie zebrał 39,5% składki przypisanej brutto wszystkich zakładów ubezpieczeń na życie, co oznacza spadek w stosunku do ubiegłorocznego udziału w rynku (o 1,1 p.p.). Pomimo wyższych poziomów niż przed rokiem składki przypisanej generowanej przez PZU Życie płatnej okresowo pozostałe zakłady ubezpieczeń zanotowały wyższe dynamiki wzrostów, w przypadku składki płatnej jednorazowo PZU Życie odnotował spadek, jak i większość pozostałych zakładów ubezpieczeń.

Jednocześnie PZU Życie pozostał liderem w segmencie składki płatnej okresowo. W pierwszym kwartale 2022 roku pozyskał 43,2% składek, co oznacza niewielki spadek udziału w tym segmencie rynku w stosunku do ubiegłego roku (o 0,8 p.p.). Dynamika składki przypisanej brutto PZU Życie w tym segmencie wyniosła 1,2% r/r, podczas gdy pozostali uczestnicy rynku uzyskali dynamikę na poziomie 4,7% r/r. PZU Życie odnotował wzrosty w grupie ubezpieczeń wypadkowych i chorobowych (grupa V) oraz w grupie ubezpieczeń na życie (grupa I), tak jak pozostali uczestnicy rynku.

Udział PZU Życie wyłącznie w segmencie ubezpieczeń na życie (grupa I) dla składki opłacanej okresowo po I kwartale 2022 roku wyniósł 53,0%, mierząc składką przypisaną brutto i 55,6% mierząc liczbą czynnych umów. Pod względem sposobu zawarcia umowy udział PZU w segmencie ubezpieczeń na życie wyniósł natomiast 61,1% dla umów grupowych i 35,0% dla umów indywidualnych (mierząc składką przypisaną brutto).

Wynik techniczny PZU Życie stanowił ponad 37% wyniku uzyskanego przez wszystkie towarzystwa ubezpieczeń na życie, a marża wyniku technicznego PZU Życie na składce przypisanej brutto była niższa niż marża uzyskiwana łącznie przez pozostałe towarzystwa oferujące ubezpieczenia na życie (9,6% wobec 10,6%).

Rynki ubezpieczeniowe w krajach bałtyckich i w Ukrainie

Litwa

Według Banku Litwy, w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2022 roku składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 434 mln euro, co oznacza wzrost o 24,0% w porównaniu do analogicznego okresu w ubiegłym roku. Głównym czynnikiem wzrostu rynku były ubezpieczenia OC komunikacyjne, które stanowiły jedną trzecią wartości rynku. Sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych OC przekroczyła poziomy osiągnięty przed pandemią – składka przypisana brutto wzrosła o 5,9% w porównaniu do pierwszego półrocza 2019 roku.

Przypis składki z ubezpieczeń majątkowych, rósł bardzo szybko – o 25,2% r/r. Równie dynamicznie rozwijała się sprzedaż ubezpieczeń zdrowotnych, gdzie przypis składki wzrósł o 41,9% r/r.

Na koniec maja 2022 roku, w Litwie działało 11 firm w sektorze ubezpieczeń majątkowych, w tym 7 oddziałów firm ubezpieczeniowych mających siedzibę w innych państwach członkowskich UE.

Grupa PZU działa w Litwie od 2002 roku. Od listopada 2014 roku działalność na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych prowadzi jako Lietuvos Draudimas, który od maja 2015 roku jest także właścicielem oddziału PZU w Estonii.

Lietuvos Draudimas utrzymuje pozycję największego ubezpieczyciela w Litwie pod względem składki przypisanej brutto w segmencie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. Udział spółki w rynku na koniec maja 2022 roku wyniósł 28,3%. Z kolei łączny udział czterech największych ubezpieczycieli na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 80,9%.

Składka przypisana brutto z ubezpieczeń na życie, według danych Banku Litwy, wyniosła w ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2022 roku 137 mln euro i wzrosła o 9% w porównaniu

z analogicznym okresem poprzedniego roku. Na wzrost wpłynęła dynamika sprzedaży produktów ze składką regularną (+8,8% r/r), głównie ze względu na wzrost wolumenów nowej sprzedaży na rynku w 2021 roku. Dynamika sprzedaży ubezpieczeń ze składką jednorazową wyniosła 12,6% r/r.

W strukturze ubezpieczeń na życie największy udział miały ubezpieczenia unit-linked, które stanowiły 68,8% rynku i charakteryzowały się najwyższą dynamiką składki (+12,9%). Tradycyjne ubezpieczenia na życie stanowiły 11,1% przypisu składki, a ich sprzedaż spadła o 9,4% r/r.

Wielkość nowej sprzedaży wzrosła o 3,5%. Negatywnie na dynamikę sprzedaży wpłynął konflikt zbrojny w Ukrainie, trzy podmioty odnotowały spadek nowej sprzedaży, podczas gdy po lutym wszystkie spółki odnotowały dodatnią dynamikę.

Głównym produktem na rynku pozostają ubezpieczenia unit-linked, które stanowią 80,5% nowej sprzedaży. Ubezpieczenia ochronne stanowią 8,1%, umowy dodatkowe 10,6% a tradycyjne ubezpieczenia na życie jedynie 0,8% składki z nowej sprzedaży.

Nowa sprzedaż produktów unit-linked wzrosła o 10,7%, spadły natomiast składki z umów dodatkowych (-12,9% r/r), produktów terminowych (-5% r/r) oraz produktów na życie i dożycie (-75,4% r/r).

Na koniec czerwca 2022 roku w sektorze ubezpieczeń na życie na rynku litewskim działało 8 firm. Rynek ten charakteryzuje się silną koncentracją – na koniec maja 2022 roku udział trzech największych podmiotów w składce przypisanej brutto wyniósł 62,7%.

Największym zakładem ubezpieczeń na życie w Litwie pod względem łącznej składki przypisanej brutto był Swedbank, który miał 22,3% udziału w rynku. Kolejne miejsca zajęły Compensa (21,6%) i Aviva (18,8%).

Łotwa

Ubezpieczyciele działający na łotewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych zebrał w I kwartale 2022 roku składkę przypisaną brutto w wysokości 124 mln euro. Największy udział w rynku miały ubezpieczenia komunikacyjne. Ubezpieczenia OC stanowiły 17,5% rynku, natomiast AC 20,8%. Istotną pozycję w miksie produktowym stanowiły ubezpieczenia zdrowotne (30,5% udziału w rynku) oraz ubezpieczenia majątkowe (17,9% udziału).

Rynek w I kwartale 2022 roku wzrósł o 16 mln euro w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku (+15,1%). Największy wzrost odnotowano w obszarze ubezpieczeń zdrowotnych – o 5 mln euro (+15,9% r/r). Znaczny wzrost odnotowano również w ubezpieczeniach komunikacyjnych oraz majątkowych. Sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych OC wzrosła o 3 mln euro (+15,3% r/r), a sprzedaż ubezpieczeń AC o 3 mln euro (+13,3% r/r), natomiast sprzedaż ubezpieczeń majątkowych była wyższa o 3 mln euro (+13,7% r/r). Zauważalnie wzrósł obszar ubezpieczeń turystycznych, który odrobił straty spowodowane pandemią COVID-19. W I kwartale 2022 roku wzrost ten wyniósł 2 mln euro, czyli 129,7% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego.

W I kwartale 2022 roku na łotewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych działało 10 ubezpieczycieli, przy czym udział czterech największych wyniósł 72,2%.

Estonia

Składka przypisana brutto na estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 230 mln euro w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2022 roku, co oznacza wzrost o 14,8% w porównaniu do analogicznego okresu 2021 roku. Oddział Lietuvos Draudimas w Estonii pozyskał 35 mln euro składki, posiadając przy tym 15,3% rynku. Oznacza to wzrost o 0,8 p.p. r/r i trzecią pozycję w rankingu.

Wzrost rynku napędzany był głównie przez intensywny rozwój ubezpieczeń turystycznych (+125% r/r, wzrost o 6,2 mln euro w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego), ubezpieczeń zdrowotnych (+129%, czyli wzrost o 4,7 mln euro) oraz komunikacyjnych (segmenty ubezpieczeń OC oraz masowe AC zanotowały wzrost odpowiednio o 13%, tj. 5,7 mln euro oraz 17,5%, tj. 5,8 mln euro, segment ubezpieczeń korporacyjnych AC wzrósł o 16,1%, czyli o 4,6 mln euro).

W strukturze sprzedaży ubezpieczeń majątkowych oraz pozostałych osobowych, w ciągu pierwszego półrocza 2022 roku dominowały ubezpieczenia komunikacyjne, których udział wyniósł 53% (w tym AC komunikacyjne 31% oraz OC komunikacyjne 22% ogólnego udziału w rynku). W dalszej kolejności znalazły się ubezpieczenia majątkowe z udziałem w rynku na poziomie 17%.

Według stanu na czerwiec 2022 roku w Estonii w sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych działało 13 firm (w tym 5 oddziałów zagranicznych firm ubezpieczeniowych), z których cztery największe miały łącznie 66,8% udziału w estońskim rynku.

Ukraina

Z końcem czerwca 2021 roku nadzór nad rynkiem ubezpieczeniowym w Ukrainie objął Narodowy Bank Ukrainy. Konsekwencją zmiany było m.in. ostateczne wdrożenie regulacji dotyczących wymaganych poziomów wypłacalności zakładów ubezpieczeń, co z kolei spowodowało zakończenie działalności przez niektóre podmioty. Na koniec czerwca 2022 roku działalność prowadziło 129 towarzystw ubezpieczeniowych (podczas gdy na koniec 2021 roku funkcjonowały w Ukrainie 142 towarzystwa ubezpieczeniowe).

Ukraiński rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych odnotował w 2021 roku wzrost składki przypisanej brutto o 9,1% w porównaniu do poprzedniego roku, osiągając poziom 43,8 mld hrywien.

W wyniku konfliktu zbrojnego z Rosją, w I półroczu 2022 roku sprzedaż ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych znacząco spadła. Mieszkańcy terenów okupowanych zrezygnowali z przedłużenia umów ubezpieczeniowych. Sprzedaż niektórych ubezpieczeń (m.in. lotniczych) została zawieszona z powodu wstrzymania działalności branży. Jednocześnie wzrosły wolumeny sprzedaży niektórych rodzajów ubezpieczeń, np. Zielona Karta. Znaczące spadki sprzedaży odnotowano w tradycyjnych kanałach dystrybucji – oddziały, salony samochodowe czy biura turystyczne, które zawiesiły działalność.

Nastąpiło zawieszenie świadczenia usług w zakresie reasekuracji co do dodatkowo przyczyniło się do pogorszenia sytuacji ukraińskich ubezpieczycieli. Pod koniec kwietnia wydana została zgoda na dokonanie rozliczeń z nierezydentami z tytułu reasekuracji ryzyk nuklearnych, Zielonej Karty, ryzyk lotnictwa cywilnego, ryzyk majątkowych sieci telekomunikacyjnych i infrastruktury. Dotychczas nie było to możliwe z uwagi na wprowadzone ograniczenia w zakresie dokonywania przelewów transgranicznych. W przypadku pozostałych ryzyk nadal nie ma możliwości dokonywania rozliczeń. Ponadto, z uwagi na wysoki poziom ryzyka, niektóre firmy międzynarodowe odmawiają ukraińskim ubezpieczycielom zawarcia umów reasekuracji.

Zgodnie z danymi Narodowego Stowarzyszenia Ubezpieczycieli Ukrainy szacuje się, że po pięciu miesiącach 2022 roku rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wykazał ujemną dynamikę na poziomie -16,8% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. PZU Ukraina zajmuje 8 miejsce pod względem wysokości naliczonych składek ubezpieczeniowych w zestawieniu ubezpieczycieli majątkowych, będących członkami Narodowego Stowarzyszenia Ubezpieczycieli Ukrainy.

Ukraiński rynek ubezpieczeń na życie odnotował w 2021 roku wzrost przypisu składki brutto 17,2% w porównaniu do poprzedniego roku, osiągając 5,9 mld hrywien.

Z wybuchem konfliktu zbrojnego większość spółek działających na ukraińskim rynku ubezpieczeń na życie zareagowała czasowym zawieszeniem sprzedaży nowych umów ubezpieczeniowych. W przypadku niektórych ubezpieczycieli było to także spowodowane utratą ochrony reasekuracyjnej. W ciągu pierwszych dwóch miesięcy konfliktu zbrojnego główną uwagę skupiono na zapewnieniu ciągłości procesów dla istniejącego portfela umów ubezpieczeniowych, usprawnieniu działania Contact Center oraz utrzymaniu w trybie roboczym systemów księgowych i sprawozdawczych. W kwietniu i maju niektóre podmioty zapowiedziały wznowienie nowej sprzedaży na specjalnych warunkach oraz kontynuację współpracy z bankami w zakresie ubezpieczeń na życie pożyczkobiorców i posiadaczy kart kredytowych.

Według danych Narodowego Stowarzyszenia Ubezpieczycieli Ukrainy, po pięciu miesiącach 2022 roku rynek wykazał ujemną dynamikę na poziomie -13,3% w porównaniu z analogicznym okresem 2021 roku. Na koniec czerwca 2022 roku na rynku ubezpieczeń życiowych działało 13 towarzystw ubezpieczeniowych. PZU Ukraina Życie zajmuje 4 miejsce pod względem naliczonych składek ubezpieczeniowych w zestawieniu ubezpieczycieli życiowych, będących członkami Narodowego Stowarzyszenia Ubezpieczycieli Ukrainy.

3.2.2 Działalność i oferta produktowa spółek ubezpieczeniowych Grupy PZU

Grupa PZU oferuje ubezpieczenia majątkowe i pozostałe ubezpieczenia osobowe w Polsce pod trzema markami: tradycyjną i najbardziej rozpoznawalną PZU, LINK4 - kojarzoną z kanałami sprzedaży direct oraz TUV PZUW - towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych. Ubezpieczenia na życie

sprzedawane są w Polsce pod marką PZU Życie. W ramach oferty ubezpieczeniowej poza Polską Grupa PZU sprzedaje produkty pod marką PZU (w Ukrainie), Lietuvos Draudimas (w Litwie i Estonii) oraz Balta (w Łotwie).

Odpowiadając na oczekiwania klientów, Grupa PZU konsekwentnie poszerza swoją ofertę zarówno dla klienta detalicznego, jak i korporacyjnego. Dzięki temu utrzymuje wysoki udział w rynku.

Działalność i oferta produktowa - PZU

PZU, będąc podmiotem dominującym Grupy PZU, oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe, rolne i ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Na koniec II kwartału 2022 roku, podobnie jak w latach ubiegłych, najistotniejszą grupę produktów stanowiły ubezpieczenia komunikacyjne – zarówno pod względem liczby umów ubezpieczenia, jak również udziału składki w łącznej wartości składki przypisanej brutto.

Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych PZU dostosowywał w 2022 roku ofertę do oczekiwań i potrzeb klientów, wdrażając nowe produkty i innowacyjne rozwiązania.

Działania PZU w zakresie **ubezpieczeń masowych** to:

- aktualizacja zakresu w **PZU Pomoc w Drodze**, unikalnego świadczenia w wariantach **Super**. Świadczenie obejmuje weryfikację stanu technicznego pojazdu przed zakupem, w sytuacji gdy pojazd Ubezpieczonego uległ uszkodzeniu w wypadku a ubezpieczony zdecyduje się na zakup kolejnego pojazdu. Dodatkowo, wariant **Super Truck** został wzbogacony o usługę odholowania sprawnej przyczepy lub naczepy, gdy pojazd ciągnący naczepę bądź przyczepę uległ wypadkowi, awarii bądź został skradziony;
- rozszerzenie zakresu **PZU Auto** o ubezpieczenie PZU Auto Opony dotychczas oferowanego oddzielnie, w ramach prostych produktów;
- **ujednoczenie zasad ustalania wysokości szkody** częściowej i całkowitej zgodnie z wariantem **Autocaso** na który Klient zdecydował się zawierając umowę. Koszty naprawy służące ustaleniu czy szkoda jest całkowita będą obliczane w sposób, który klient przewidywał decydując się na zakup wariantu optymalnego, serwisowego lub partnerskiego. Zmiana, uzgodniona z Rzecznikiem Ubezpieczonych, ma na celu zmniejszenie ryzyka błędnej interpretacji warunków ubezpieczenia przez klienta;

- rozszerzenie zakresu ochrony ubezpieczeniowej w **PZU Wojażer** o świadczenia związane z epidemią COVID-19 zastępując dotychczas stosowaną klauzulę. Świadczenie obejmuje zwrot kosztów noclegu i żywienia oraz organizację i pokrycie kosztów powrotu do kraju stałego zamieszkania (w razie gdy ubezpieczony nie mógł skorzystać z pierwotnie zaplanowanego transportu), zwrot kosztów zorganizowanego wypoczynku w przypadku gdy ubezpieczony nie może uczestniczyć w podróży (z uwagi na nagłe zachorowanie na COVID-19 lub skierowanie jego lub jego współuczestnika podróży na kwarantannę lub izolację);
- aktualizacja cennika do wyceny budynków w ubezpieczeniu **PZU Gospodarstwo Rolne** mające na celu odzwierciedlenie aktualnego poziomu cen w budownictwie;
- wprowadzenie nowego produktu **PZU dla wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych** skierowanego do klientów z sektora mieszkalnictwa. W skład pakietu ubezpieczeń wchodzi oprócz ryzyk standardowych takich jak ubezpieczenie od ognia, kradzieży czy odpowiedzialności cywilnej także ryzyka charakterystyczne i specyficzne dla tego sektora m.in.: OC zarządu wspólnoty bądź spółdzielni mieszkaniowej (D&O), klauzule kosztów ewakuacji lokatorów, mienia lokatorów oraz klauzula ochrony danych (cyber/RODO);
- zmiany w OWU NNW **PZU Edukacja**, w tym:
 - rozszerzenie katalogu poważnych zachorowań m.in. o poCOVIDowy zespół PIMS-TS,
 - wprowadzenie dodatkowego świadczenia za wypadki na wycieczkach szkolnych,
 - podwyższenie limitów usług oferowanych w ramach assistance m.in. pomocy psychologa do 2 tys. zł i korepetycji do 1,2 tys. zł,
 - uaktualnienie definicji medycznych zgodnie z aktualną wiedzą medyczną.

W segmencie **ubezpieczeń korporacyjnych** większość zmian, na których skupił się PZU polegała na uatrakcyjnieniu oferty dla klientów flotowych i firm leasingowych oraz stałym podwyższaniu efektywności współpracy z pośrednikami.

Najważniejsze nowości produktowe to:

- wdrożenie programu prewencyjnego **PZU iFlota**. Program wspiera zarządzanie ryzykiem we flotach wykorzystując innowacyjne oprogramowanie. System PZU iFlota posiada trzy główne moduły: zarządzanie flotą, zarządzanie ubezpieczeniem i zarządzanie bezpieczeństwem. Po pierwsze PZU iFlota to system do klasycznego zarządzania flotą, z ewidencją pojazdów, kierowców i różnego rodzaju kosztów, a także obsługą m.in. kart paliwowych i usług serwisowych. Drugim elementem jest zarządzanie

- ubezpieczeniem. System zapewnia dostęp do danych o polisach i szkodach z AC i OC oraz daje możliwość zgłaszania i monitorowania szkód z poziomu aplikacji. Trzecim i najważniejszym elementem są działania prewencyjne nakierowane na poprawę bezpieczeństwa floty m.in. poprzez dostęp do szkoleń e-learningowych, baz wiedzy i sugerowanie działań prewencyjnych adekwatnych do ryzyk obserwowanych u konkretnego klienta;
- popularyzacja i dalszy rozwój programu **Ryzyko PRO** m.in. poprzez rozbudowę PZU LAB ESTo (PZU LAB Enterprise Safety Tools) o inteligentne czujniki monitorujące bieżący stan bezpieczeństwa, na przykład monitorowanie otwarcia i zamknięcia drzwi przeciwpożarowych, czujniki temperatury, ciśnienia, drgań i dymu oraz zintegrowanie go z kamerami termowizyjnymi;
 - rozszerzenie oferty **PZU Auto** o nowy zakres Autocasco dla właścicieli pojazdów elektrycznych, obejmując ochroną szkody dotyczące ładowarek, w tym wallboxów, a także kabli ładujących oraz baterii.

W zakresie ubezpieczeń **finansowych** PZU wspiera polską gospodarkę, udzielając gwarancji ubezpieczeniowych oraz zabezpieczając realizację kontraktów w kluczowych obszarach, takich jak energetyka, przemysł budowlany oraz działalność naukowa i innowacyjna z uwzględnieniem obostrzeń związanych z COVID-19 i działaniami wojennymi w Ukrainie. Na bieżąco PZU prowadzi również stały monitoring i identyfikację ryzyk związanych z obecną sytuacją geopolityczną.

W trakcie I półrocza 2022 roku najważniejsze zmiany w ofercie to:

- wprowadzenie zmian we wnioskach o zawarcie umowy okresowej o udzielanie gwarancji oraz wzorach umów zlecenia o udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych, dostosowanie ich do potrzeb klientów i jednocześnie do bieżącej sytuacji geopolitycznej w zakresie zasad dotyczących wyceny w sytuacji podwyższonego ryzyka transakcji;
- aktualizacja OWU w ubezpieczeniu straty finansowej GAP dla klientów Alior Leasing oraz Pekao Leasing;
- kontynuacja współpracy z bankami w zakresie ubezpieczenia spłaty kredytów hipotecznych, zarówno z podmiotami z Grupy PZU jak i spoza niej.

W I półroczu 2022 roku PZU współpracował z ośmioma **bankami** i z dziewięcioma partnerami strategicznymi. Kontrahenci PZU są liderami w swoich branżach i posiadają bazy klientów, które dają możliwość rozbudowania oferty PZU

o kolejne, innowacyjne produkty skierowane do tych klientów. PZU aktywnie współpracując z bankami z Grupy PZU: Bankiem Pekao i Alior Bankiem kontynuuje wdrażanie kompleksowej oferty z wykorzystaniem sieci dystrybucyjnej tych banków. Współpraca pozwala konsekwentnie rozszerzać ofertę i skalę sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktami bankowymi, w tym ubezpieczeń do pożyczki gotówkowej i kredytów hipotecznych, a także produktów stand alone (niepowiązanych z innymi produktami finansowymi).

W obszarze partnerstwa strategicznego współpraca opierała się przede wszystkim na firmach z branży energetycznej za pośrednictwem których PZU oferuje usługi assistance np. pomoc elektryka, hydraulika lub assistance zdrowotny. Oferta ubezpieczeń PZU obecna jest również na rynku e-commerce dzięki współpracy m.in. z PLL LOT, iSpot oraz eBilet.

Działalność i oferta produktowa - LINK4

LINK4, który był pierwszą firmą na rynku ubezpieczeniowym w Polsce sprzedającą produkty przez telefon, pozostaje jednym z liderów ubezpieczeń direct, rozszerzając swoją działalność o współpracę z multiagencjami, bankami oraz partnerami strategicznymi. Spółka oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe oraz ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.

Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych kładzie główny nacisk na rozwój innowacyjnych rozwiązań, dostarczając dodatkową wartość zarówno klientom, jak i partnerom biznesowym. Wykorzystując nowe technologie w wewnętrznych procesach i w relacjach z klientami, konsekwentnie zmienia sposób myślenia o ubezpieczeniach. Na koniec czerwca 2022 roku w LINK4 działało ponad 60 procesów obsługiwanych w pełni przez roboty oraz 12 aplikacji, które wspierają na co dzień zadania pracowników. LINK4 kontynuuje transformację cyfrową opartą o wykorzystanie danych (Data Driven) kładąc przy tym główny nacisk na analitykę i inteligentną automatyzację. Potwierdzeniem uznania, jakim LINK4 cieszy się na rynku i wśród swoich pracowników są nagrody otrzymane przez LINK4 w I półroczu 2022 roku. **LINK4 został uznany za Top Markę 2022 roku** w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych direct, otrzymał również **złoty Laur Klienta** w zakresie jakości obsługi klientów indywidualnych w branży ubezpieczeniowej. Dodatkowo, LINK4 po raz trzeci został uhonorowany tytułem **Best Quality Employer 2022**. Przyznane przez Centralne Biuro

Certyfikacji Krajowej wyróżnienie nieustająco stawia LINK4 w gronie najlepszych pracodawców w Polsce.

W I półroczu 2022 roku LINK4 skupiał się na dalszym wzbogacaniu obecnej oferty produktowej dostosowując ją do zmieniających się oczekiwań klientów i partnerów biznesowych. Najważniejszymi aktywnościami związanymi ze zmianą oferty produktowej były:

- uatrakcyjnienie oferty **Auto Assistance** poprzez zwiększenie limitów na usługę holowania po zdarzeniu assistance we wszystkich wariantach ubezpieczenia (o 300km) oraz wynajmu samochodu zastępczego w wariantcie Auto Assistance Plus;
- zmiany w ofercie ubezpieczeń turystycznych **Podróże**, w szczególności:
 - ujednoczenie zapisów (z NNW komunikacyjnym) w zakresie ustalenia wysokości procentowego uszczerbku na zdrowiu oraz świadczenia za śmierć osoby ubezpieczonej,
 - uproszczenie procesu obsługi szkód i świadczeń poprzez rezygnację z zapisów o ustaleniu trwałego uszczerbku w oparciu o opinię lekarską i ocenę dokumentacji medycznej lub samej rozmowy zgłoszeniowej.

Działalność i oferta produktowa - TUV PZUW

Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych (TUV PZUW) koncentruje się na współpracy z dużymi podmiotami korporacyjnymi, medycznymi (szpitale i przychodnie), kościelnymi oraz jednostkami samorządu terytorialnego.

Oferuje elastyczną ochronę ubezpieczeniową, dopasowaną do potrzeb ubezpieczonych pod względem zakresu i kosztów. Sprzyja temu formuła ubezpieczeń wzajemnych, która umożliwia negocjowanie umów, bez konieczności ogłaszania postępowań przetargowych. Podmioty ubezpieczone w TUV PZUW na zasadzie wzajemności są jednocześnie członkami Towarzystwa, a ich liczba na przestrzeni ostatnich lat sukcesywnie rośnie. Członkowie tworzą w ramach TUV PZUW związki wzajemności członkowskiej, grupujące podmioty o podobnym profilu działalności i związanym z tym ryzyku.

Sukcesem I półrocza 2022 roku w TUV PZUW jest utworzenie związku wzajemności członkowskiej dla ponad 500 przedsiębiorstw z branży wodno-kanalizacyjnej.

Obiecujące perspektywy daje także powołanie Związku Wzajemności Członkowskiej im. Ignacego Mościckiego – dla firm z sektora energetycznego i elektrociepłowniczego. Współpraca dotyczy nowego i najszybciej rozwijającego się w TUV PZUW segmentu ubezpieczeń zdrowotnych.

Oprócz ochrony ubezpieczeniowej TUV PZUW podejmuje też **szereg projektów na rzecz minimalizowania ryzyka**. Obejmują one m.in. program szkoleń dla lekarzy i personelu medycznego, które TUV PZUW wznawia na szeroką skalę po okresie ograniczeń związanych z pandemią COVID-19. Celem jest doskonalenie wiedzy i umiejętności lekarzy i personelu ubezpieczanych szpitali, aby zapewnić jak najlepszą opiekę nad pacjentami, a jednocześnie zapobiegać niepożądanym zdarzeniom i w konsekwencji roszczeniom. Nowością w dziedzinie położnictwa jest szkolenie dotyczące rozpoznawania niedotlenienia okołoporodowego noworodka, będącego jednym z częstszych problemów występujących podczas porodów. Program szkoleń **„Dobre relacje z pacjentem”** obejmuje też takie kwestie jak właściwe prowadzenie dokumentacji medycznej i ochrona danych osobowych, zakażenia szpitalne i odpowiedzialność za szkody powstałe w czasie pandemii COVID-19, a także dobre relacje z pacjentami. Z organizowanego przez TUV PZUW szkoleń e-learningowych **„Szpital Plus”** skorzystało dotąd już prawie 2 500 osób z prawie stu placówek medycznych.

TUV PZUW angażuje się jednocześnie w rozwijanie nowo powstałych produktów. Należą do nich:

- nowatorskie rozwiązanie dla grup szpitali tzw. **ubezpieczenie parasolowe**, które zapewnia im dodatkową ochronę ubezpieczeniową po wyczerpaniu sumy gwarancyjnej wynikającej z obowiązkowego ubezpieczenia. Szpitale, zrzeszone w ramach TUV PZUW w związku wzajemności członkowskiej, mogą wspólnie wykupić dodatkowe ubezpieczenie dla nich wszystkich za relatywnie niższą kwotę, niż gdyby kupowały polisę osobno;
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej członków władz podmiotu leczniczego;
- ubezpieczenie podróże dla instytucji kościelnych;
- ubezpieczenie ryzyka biznesowego dla franczyzobiorców „Polisa na biznes”. Jest to nowatorski na rynku produkt i wsparcie dla drobnych przedsiębiorców, dla których bezpieczeństwo finansowe ma kluczowe znaczenie przy podejmowaniu decyzji o uruchomieniu własnego biznesu;
- ubezpieczenia elektrowni wiatrowych **„Siła Wiatru”** i instalacji fotowoltaicznych **„Moc Słońca”**. To kompleksowe ubezpieczenia majątkowe od wszystkich ryzyk, w tym

od uszkodzeń i utraty zysku, a także odpowiedzialności cywilnej z tytułu eksploatacji generatorów wiatrowych i paneli fotowoltaicznych.

TUW PZUW jest największym towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych w Polsce i jednym z najszybciej rozwijających się na świecie. Wnosi istotny wkład w propagowanie oraz rozwój ubezpieczeń wzajemnych i spółdzielczych, których udział w europejskim rynku ubezpieczeniowym – według raportu „European Mutual Market Share 2020”, opracowanego przez Stowarzyszenie Ubezpieczycieli Wzajemnych i Spółdzielni Ubezpieczeniowych oraz Międzynarodową Federacją Ubezpieczeń Spółdzielczych i Wzajemnych – wzrósł do rekordowego poziomu 33,4 proc.

TUW PZUW jest jednocześnie jedynym w Polsce towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych i jednym z czterech polskich ubezpieczycieli, którzy legitymują się międzynarodowym ratingiem siły finansowej. Wysoki rating, na poziomie A- z perspektywą stabilną, przyznany przez renomowaną agencję Standard & Poor's, jest wyznacznikiem siły i wiarygodności Towarzystwa.

Działalność i oferta produktowa - PZU Życie

W ramach Grupy PZU działalnością na polskim rynku ubezpieczeń na życie zajmuje się PZU Życie. Spółka oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów na życie, które do celów zarządczych są raportowane i analizowane w podziale na trzy segmenty:

- ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane;
- ubezpieczenia indywidualne;
- kontrakty inwestycyjne.

PZU Życie, jako powszechny i największy ubezpieczyciel na polskim rynku, konsekwentnie poszerza swoją ofertę o nowe produkty lub modyfikuje już istniejące, aby móc chronić klienta na każdym etapie jego życia. Unikalna w branży synergia kompetencji Grupy PZU (ubezpieczyciela, operatora medycznego, zarządzającego inwestycjami) pozwala spółce kompleksowo zadbać o życie, zdrowie i oszczędności klientów, zapewniając im jak najszersze wsparcie zgodnie z ich oczekiwaniami i potrzebami.

Zmiany w ofercie dotyczą nie tylko samego produktu, ale również unowocześnienia i uproszczenia sposobu oferowania i zawierania ubezpieczeń. Dają przy tym klientowi możliwość korzystania z wielu różnych sposobów kontaktu z zakładem ubezpieczeń (np. w oddziale, przez telefon, mail,

internetowe konto klienta, osobę prowadzącą techniczną obsługę ubezpieczenia w zakładzie pracy czy pośrednika ubezpieczeniowego, zarówno wyłączonego, jak i zewnętrznego).

Wprowadzane zmiany uwzględniają równocześnie nowe wymagania regulatora i rosnącą ustawową ochronę konsumenta.

Działania PZU Życie w zakresie ubezpieczeń grupowych, indywidualnie kontynuowanych i zdrowotnych:

- rozszerzenie oferty o nowe pakiety dodatkowe dla klientów korporacyjnych z wykorzystaniem wdrażanego obecnie produktu **PZU Na Życie Plus**. Pakiety dodatkowe to mikro-umowy umożliwiające klientowi indywidualne rozszerzenie zakresu podstawowego a tym samym lepsze dopasowanie zakresu do jego indywidualnych potrzeb. Nowa platforma produktowa umożliwia dosprzedaż pakietów dodatkowych do większości ubezpieczeń grupowych z portfela PZU Życie;
- aktualizacja OWU ubezpieczeń emerytalnych w związku ze stanowiskiem KNF w zakresie sposobu prezentowania opłat w umowach ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Zmiana dotyczyła ubezpieczenia **IKE PZU Życie** oraz ubezpieczenia kontynuowanego **Pogodna Jesień**;
- opracowanie nowego ubezpieczenia leczenia szpitalnego w wyniku choroby. Nowe ubezpieczenie będące rozszerzeniem oferty Indywidualnej Kontynuacji ubezpieczenia grupowego zapewni klientom finansowe wsparcie w razie pobytu w szpitalu w związku z kluczowymi chorobami cywilizacyjnymi;
- przygotowanie oferty dla osób starszych, które dotychczas nie mogły zostać objęte ochroną w ramach wybranych umów dodatkowych – oferta dotyczy wybranych umów dodatkowych dostępnych do indywidualnych ubezpieczeń ochronnych i ochronno-kapitałowych.

PZU Życie aktywnie współpracował z czterema bankami, w tym z bankami z Grupy PZU dostarczając kompleksową ofertę ubezpieczeniową dla ich klientów. Współpraca z Bankiem Pekao i Alior Bankiem pozwala PZU Życie sukcesywnie rozszerzać ofertę i skalę sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktami bankowymi.

Od stycznia 2022 roku PZU Życie wprowadził do sprzedaży w Banku Pekao i Alior Banku nowe produkty unit-linked dostosowane do wymogów interwencji produktowej KNF.

W I półroczu 2022 roku PZU Życie odnotował negatywny wpływ na sprzedaż produktów inwestycyjnych, który był efektem

nakładających się niekorzystnych czynników związanych z sytuacją geopolityczną i zmiennością na rynkach finansowych. PZU Życie zakłada, że niski poziom sprzedaży produktów z UFK może utrzymać się w kolejnych kwartałach 2022 roku.

W związku z szybkim i stałym wzrostem stóp procentowych określanych przez NBP oraz rosnącym poziomem inflacji od początku roku obserwowane jest zmniejszenie dynamiki sprzedaży ubezpieczeń oferowanych do kredytów/pożyczek proporcjonalnie do ilości sprzedawanych kredytów/pożyczek w bankach. Rosnąca inflacja oraz kolejne podwyżki stóp NBP mogą spowodować jeszcze większe wyhamowanie sprzedaży. Niekorzystny wpływ na rynek kredytowy mają także regulacje narzucone przez KNF od 01.04.2022 (liczenie zdolności kredytowej z oprocentowaniem powiększonym o 5 p.p., uwzględnianie wyższych kosztów utrzymania).

Od sierpnia 2022 roku PZU Życie planuje wprowadzić do sprzedaży w Banku Pekao i Alior Banku nowe ubezpieczenie typu single premium endowment z gwarantowaną sumą ubezpieczenia w całym okresie ubezpieczenia. Produkty te są odpowiedzią PZU Życie na wykorzystanie aktualnego potencjału rynkowego i makroekonomicznego związanego z wysokimi stopami procentowymi.

Działalność i oferta produktowa w krajach bałtyckich i w Ukrainie

Lietuvos Draudimas

Lietuvos Draudimas to największy i najbardziej doświadczony ubezpieczyciel, lider rynku ubezpieczeniowego w Litwie oraz największa firma ubezpieczeniowa w krajach bałtyckich. Co trzeci mieszkaniec Litwy wybiera ubezpieczenie w Lietuvos Draudimas. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2022 roku, spółka skupiła się na automatyzacji i usprawnianiu zdalnych procesów obsługi szkód.

Do najważniejszych aktywności należały:

- w obszarze mienia klientów indywidualnych – zautomatyzowany został proces wypłat odszkodowań w przypadku zaakceptowania przez klienta wyliczonej wyceny szkody. Roszczenia dotyczące mienia prywatnego są rejestrowane automatycznie w systemie TIA po zgłoszeniu ich przez portal samoobsługowy. Dzięki nowej funkcjonalności skrócił się cykl obsługi tych roszczeń;
- w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych – w połowie lutego 2022 roku nastąpiło zintegrowanie narzędzia

płatniczego z dostawcą usług naprawczych Carglass. Po dokonaniu wymiany lub naprawy szyby samochodowej, dane dotyczące płatności (w tym faktura), są wgrywane z systemu Carglass i – jeśli zostaną spełnione ustalone zasady w TIA – powstaje półautomatyczna płatność. To rozwiązanie pozwala znacznie skrócić proces obsługi szkody, ponieważ w większości przypadków nie ma potrzeby ręcznego wprowadzania danych do realizacji płatności. Obecnie wszystkie półautomatyczne płatności są autoryzowane przez pracowników działu obsługi klienta, jednak po zakończeniu ostatniej fazy projektu w drugiej połowie bieżącego roku, płatności te będą realizowane w pełni automatycznie;

- dodatkowo, również w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych, postępowała dalsza automatyzacja obsługi szkód. Od kwietnia 2022 roku, likwidatorzy szkód mogą korzystać z funkcji automatycznej realizacji wypłaty w przypadku akceptacji przez klienta wyliczonej kwoty świadczenia. Funkcjonalność ta działa w ramach portalu samoobsługowego www.savasld.lt i poprawia efektywność procesu, omijając w większości przypadków konieczność ręcznego wprowadzania danych do realizacji wypłaty.

PZU Litwa Życie

Pierwsze sześć miesięcy 2022 obfitowało w spótcie w wiele wydarzeń. W styczniu 2022 roku do nowego systemu sprzedaży PZUlife został wprowadzony nowy produkt „Dla tych, którzy kochają życie”. Produkt ten oferuje najszerszą na rynku ochronę na życie.

W lutym nastąpiła aktualizacja i wdrożenie nowego systemu sprzedaży - PZUlife. Nowy system opiera się o nowe technologie, usprawnienie procesów sprzedażowych oraz rozbudowę usług typu self-service.

W pierwszym półroczu 2022 roku postępowały także prace nad modernizacją systemu sprzedaży LICOSS oraz dalszy rozwój serwisu samoobsługowego (został m.in. ulepszony proces logowania oraz identyfikacji).

AAS Bałta

Szeroka oferta produktów ubezpieczeniowych, doskonała obsługa klienta oraz przemyślane inwestycje w działania promujące markę pozwoliły AAS Bałta utrzymać pozycję lidera na łotewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych pod względem wolumenu sprzedaży oraz znacząco wzmocnić pozycję lidera pod względem rozpoznawalności klientów i reputacji marki.

Działania podjęte w pierwszej połowie 2022 roku:

- dalszy rozwój cyfrowej platformy Akademia Bezpieczeństwa, na której klienci Balty mogą poszerzać swoją wiedzę na temat prewencji oraz bezpieczeństwa. W 2022 roku przewidziane są dalsze prace rozwojowe a także wzbogacanie treści platformy o tematy związane zarówno z bezpieczeństwem mienia (m.in. samochodów), jak i bezpieczeństwa w trakcie podróży. Planowana jest kontynuacja współpracy z partnerami zewnętrznymi, np. policją;
- w trakcie pierwszego półrocza 2022 roku uruchomiona została aplikacja online do obsługi roszczeń z tytułu ubezpieczenia zwierząt domowych, która była odpowiedzią na sugestie klientów Balty. Aplikacja została doceniona przez klientów i obecnie 90% z nich korzysta z aplikacji w celu zgłoszenia roszczenia w zakresie ubezpieczenia zwierząt domowych;
- w pierwszej połowie bieżącego roku Balta uruchomiła aplikację oraz rozwiązanie internetowe umożliwiające wezwanie serwisu pomocy drogowej z opcją śledzenie przyjazdu serwisu (podobnie jak w aplikacjach taxi).

We współpracy z partnerami wprowadzono także nowe produkty assistance samochodowego.

Lietuvos Draudimas – oddział w Estonii

W styczniu 2022 roku oddział Lietuvos Draudimas w Estonii zaimplementował dwa rozwiązania automatyzujące proces obsługi roszczeń:

- proces pozwalający na automatyczne potwierdzenie faktury i proces płatności;
- uruchomienie portalu samoobsługowego do zgłaszania roszczeń, który jest bezpośrednio połączony z systemem obsługi roszczeń w spółce.

W marcu 2022 roku zmieniona została struktura sprzedaży. Celem zmiany jest usprawnienie procesu obsługi klienta, obejmując wszystkie kanały sprzedaży i wzmacniając zdolności sprzedażowe PZU Estonia.

Również w marcu 2022 roku, na platformie internetowej wprowadzony został nowy pakiet ubezpieczenia komunikacyjnego AC dla samochodów starszych niż 8 lat. Pakiet ten dostępny będzie jedynie w kanale sprzedaży internetowej oraz regionalnej.

W czerwcu podpisano umowę o współpracy z Veho, głównym dealerem samochodów Mercedes Benz w Estonii.

PZU Ukraina

W pierwszym półroczu 2022 roku przeprowadzono szereg zmian w ofercie produktowej ubezpieczyciela, dopasowując ofertę do trudnej i dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku. Działania te objęły m.in.

- zaktualizowanie formularzy umów ubezpieczenia mienia w warunkach okresu wojennego poprzez dodanie dodatkowych zastrzeżeń;
- wprowadzenie zmian w warunkach szacowania ryzyk majątkowych, w tym m.in. zakazu ubezpieczania obiektów znajdujących się na terytorium aktywnych działań wojennych;
- zawieszenie sprzedaży produktów dotyczących ubezpieczenia mienia, odpowiedzialności i ryzyk finansowych;
- opracowanie nowego programu dobrowolnego ubezpieczenia właścicieli broni;
- wprowadzenie specjalnych warunków w ubezpieczeniu komunikacyjnym AC w związku ze stanem wojennym.

PZU Ukraina Życie

Od początku wybuchu konfliktu zbrojnego, spółka PZU Ukraina Życie zachowała pełną ciągłość działania. Na początku konfliktu zbrojnego, zadaniem priorytetowym było zapewnienie obsługi i administrowanie posiadanym portfelem umów ubezpieczeniowych i kontynuacja pracy oddziału likwidacji szkód.

W pierwszej połowie 2022 roku proces obsługi klienta w Life Contact Center zmienił się znacząco. Dotychczasowo, główną formą kontaktu z klientami były połączenia telefoniczne, które stanowiły ponad 62% wszystkich kontaktów. W 2022 roku odsetek ten zmalał ponad dwukrotnie a preferowaną formą stały się wiadomości e-mail oraz Chatbot Life.

3.2.3 Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność ubezpieczeniową w 2022 roku

Ubezpieczenia majątkowe w Polsce

Obok zdarzeń o charakterze losowym, takich jak nagłe powodzie, grad, deszcze nawalne, huragany, trąby powietrzne, susze, przymrozki wiosenne, które z uwagi na zachodzące zmiany klimatyczne stają się coraz bardziej nieprzewidywalne i przyczyniają się do coraz większej szkodowości w sektorze ubezpieczeń majątkowych, możliwe są także:

- przedłużająca się pandemia COVID-19 i jej konsekwencje społeczno-gospodarcze, w szczególności pogorszenie

sytuacji finansowej przedsiębiorstw i pracowników z branż objętych ograniczeniami i związane z tym kłopoty z utrzymaniem i opłacaniem polis;

- wysoka niepewność w zakresie dynamiki sprzedaży nowych samochodów, głównie w kanale dealerskim i finansowanych przez firmy leasingowe, co może się przełożyć na niższą sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych;
- wzrost cen części zamiennych wpływających na koszty likwidacji szkód na skutek spadku wartości złotego wobec euro oraz problemów w globalnych łańcuchach dostaw (wpływ sankcji wobec Rosji oraz działań zbrojnych na terenie Ukrainy) przekładające się na brak dostępności komponentów do produkcji aut i ograniczonej dostępności części zamiennych;
- zmniejszenie popytu na zakup ubezpieczeń dobrowolnych, z powodu istotnego wzrostu inflacji, wyższego bezrobocia i spadku zatrudnienia;
- spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce – trudniejsza sytuacja finansowa firm może wpłynąć na wzrost ryzyka kredytowego, zwiększenie szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych oraz wyhamowanie dynamiki składki przypisanej brutto;
- zmiany trendów i zachowań klientów poszukujących zindywidualizowanej oferty i elektronicznego, szybkiego sposobu zawierania umów i takiej też obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do nowych oczekiwań;
- wzrost wyłudzeń i przestępstw ubezpieczeniowych z powodu trudniejszej sytuacji finansowej w wielu branżach, rosnącego bezrobocia i niższego zatrudnienia;
- pojawienie się kolejnych regulacji bądź obciążeń finansowych zakładów ubezpieczeń.

Ubezpieczenia na życie w Polsce

Do głównych czynników ryzyka należą:

- inflacja i jej wpływ na sytuację finansową klientów, a tym samym ich zdolność zakupową;
- zmiany demograficzne i starzejące się społeczeństwo oraz wynikające z tego zmiany dotychczasowego poziomu śmiertelności i dzietności;
- stała presja na cenę w ubezpieczeniach grupowych oraz walka o właścicielstwo klienta (w tym jego danych) skutkująca obniżaniem marż dla ubezpieczyciela i jakości oferowanego produktu oraz tworzeniem barier wejścia i wyjścia dla klientów u pośredników niezależnych;
- słabsza koniunktura na rynkach kapitałowych skutkująca obniżeniem atrakcyjności produktów, w szczególności UFK;

- negatywny wpływ wyższych stóp procentowych, rosnącej inflacji oraz kosztów utrzymania (ceny energii, towarów i usług) na sprzedaż kredytów hipotecznych/gotówkowych oraz powiązanych z nimi ubezpieczeń;
- zmiany trendów i zachowań klientów poszukujących zindywidualizowanej oferty;
- kolejne fale pandemii COVID-19 i ich konsekwencje społeczno-gospodarcze, w szczególności pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw i pracowników z branż objętych ograniczeniami i związane z tym kłopoty z utrzymaniem i opłacaniem polis, wyższa śmiertelność ubezpieczonych;
- wpływ nowych regulacji EIOPA na rynek ubezpieczeń w Unii Europejskiej;
- obowiązująca od 1 stycznia 2022 roku decyzja KNF w ramach interwencji produktowej w segmencie ubezpieczeń na życie z UFK;
- pojawienie się nowych konkurentów i rozwiązań spoza branży ubezpieczeniowej, m.in. operatorów dużych baz klientów lub tzw. insurtechów.

Ubezpieczenia w krajach bałtyckich i w Ukrainie

Obok zdarzeń o charakterze losowym, takich jak nagłe powodzie, grad, deszcze nawalne, huragany, trąby powietrzne, susze, przymrozki wiosenne, które z uwagi na zachodzące zmiany klimatyczne stają się coraz bardziej nieprzewidywalne i przyczyniają się do coraz większej szkodowości w sektorze ubezpieczeń majątkowych, możliwe są także:

- eskalacja napięć geopolitycznych, w szczególności konfliktu zbrojnego Rosja – Ukraina, która ma bezpośredni wpływ na możliwość prowadzenia działalności ubezpieczeniowej w Ukrainie. W obliczu ataku sił zbrojnych Federacji Rosyjskiej i ogłoszenia przez Ukrainę stanu wojennego, ukraińskie spółki Grupy PZU wdrożyły odpowiednie, przygotowane na taką okoliczność procedury. W polskiej centrali PZU działa sztab kryzysowy z udziałem członków zarządu i wyższej kadry kierowniczej oraz przedstawiciele ukraińskich spółek zależnych, który monitoruje na bieżąco sytuację i podejmuje decyzje o działaniach prewencyjnych;
- wyhamowanie wzrostu gospodarczego – trudniejsza sytuacja finansowa firm może wpłynąć na wzrost ryzyka kredytowego, zwiększenie szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych oraz wyhamowanie dynamiki składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach zarówno komunikacyjnych, jak i majątkowych;
- wydużający się czas trwania pandemii COVID-19 i jej konsekwencje społeczno-gospodarcze, w szczególności

- pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw i pracowników z branż objętych ograniczeniami;
- spadek popytu na zakup ubezpieczeń dobrowolnych, z powodu istotnego wzrostu inflacji;
- wzrost cen części zamiennych wpływających na koszty likwidacji szkód;
- zmiany trendów i zachowań klientów poszukujących zindywidualizowanej oferty i elektronicznego, szybkiego sposobu zawierania umów i takiej też obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do nowych oczekiwań;
- orzecznictwo sądów w zakresie wysokości wypłat z ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych zadośćuczynień pieniężnych za doznaną krzywdę na rzecz najbliższych członków rodziny zmarłego (zmiany legislacyjne wprowadzone w Litwie);
- wzrost wyłudzeń i przestępstw ubezpieczeniowych z powodu trudniejszej sytuacji finansowej w wielu branżach i rosnącego bezrobocia;
- pojawienie się kolejnych regulacji bądź obciążeń finansowych zakładów ubezpieczeń.

3.3 Opieka medyczna

3.3.1 Sytuacja na rynku zdrowotnym

Wybuch pandemii koronawirusa znacząco wpłynął na funkcjonowanie niemal wszystkich sektorów gospodarki. Ograniczenie działalności wielu branż, wprowadzanie restrykcji wstrzymujących aktywność społeczną i gospodarczą oraz zwiększenie niepewności poskutkowało recesją sięgającą 2,2% PKB w ujęciu realnym w 2020 roku. W efekcie rynek prywatnej opieki medycznej w 2020 roku zanotował spadek o 6% w ujęciu nominalnym (realnie, uwzględniając inflację w sektorze, spadek był wyższy i sięgnął 10% r/r), co przełożyło się na wartość 54,9 mld zł (12,3 mld euro).

Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w 2021 roku rósł w szybszym tempie niż w 2020 roku. Przyczynami wyższego wzrostu rynku były:

- Wyraźnie lepszy niż oczekiwany wynik polskiej gospodarki w II połowie 2021 roku. Szczególnie silna była odbudowa prywatnej konsumpcji – wzrost w całym 2021 roku wyniósł ponad 6%, wobec oczekiwanych niespełna 5%;
- Silny wzrost zatrudnienia, powiązany ze wzrostem aktywności zawodowej Polaków. Zatrudnienie wzrosło o ponad 1%, względem oczekiwanej stagnacji;

- Wyraźnie wyższa inflacja ogółem (wskaźnik CPI). Choć inflacja medyczna wzrosła (3,3% wobec prognozowanych 3,5%), to inflacja ogółem wzrosła do wyraźnie wyższych poziomów. To zjawisko, wraz z niskim bezrobociem i silnym wzrostem zatrudnienia, doprowadziło do wzmocnienia presji płacowej. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto wzrosło w obliczu tych faktów aż o 9,6% wobec prognozowanych rok temu 7%.

Perspektywy rozwoju rynku zdrowotnego¹

Rynek zdrowotny to rozwijający się i perspektywiczny obszar biznesowy. Zgodnie z prognozami PMR, firmy analityczne zajmującej się badaniami i analizami rynkowymi w Europie Środkowo-Wschodniej, w latach 2022-2027 wartość całkowitego rynku prywatnej opieki zdrowotnej będzie rosła w tempie 6,6% średniorocznie (CAGR) w scenariuszu bazowym. Segmenty związane ze świadczeniem usług bezpośrednio pacjentom (FFS, abonamenty, ubezpieczenia) będą rozwijać się szybciej niż cały rynek (CAGR 8,3%). Wolniejszy wzrost całego rynku związany będzie ze słabszym tempem wzrostu wydatków pacjentów na leki i nieleki² (5,4%), które stanowią ponad połowę rynku prywatnej opieki medycznej w Polsce.

PMR przewiduje, że najistotniejszymi czynnikami wpływającymi na wartość rynku w sektorze prywatnej opieki medycznej, zwłaszcza abonamentów medycznych i ubezpieczeń zdrowotnych w latach 2022-2027 będą otoczenie makroekonomiczne tj. spowolnienie PKB, spowolnienie konsumpcji i spowolnienie inwestycji będące wynikiem wysokiej inflacji. W 2023 roku na finansowanie publicznej ochrony zdrowia zaplanowane zostały środki w budżecie państwa w kwocie 160,2 mld zł, co stanowi równowartość 6,25% PKB.

W 2020 roku sektor FFS najmocniej odczuł skutki pandemii koronawirusa – jego udział w rynku spadł o ponad 5 p.p. r/r. W 2021 roku segment ten odnotował najwyższą nominalną dynamikę wartości spośród wszystkich segmentów rynku prywatnej opieki zdrowotnej. PMR oczekuje, że podobnie będzie w 2022 roku, na co wpływ będzie miała inflacja medyczna oraz powrót pacjentów do leczenia po pandemii (wzrost realny wyniesie 2,5% r/r). W związku z „odbudową”

¹ Raport PMR, „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2022 – analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2022-2027”

² Kategoria „wydatki na leki i nieleki” obejmuje: (1) wydatki pacjentów na leki (refundowane, nier refundowane Rx i OTC), suplementy diety i inne produkty w aptekach oraz (2) wydatki pacjentów na leki OTC i suplementy diety poza aptekami (w sklepach ogólnodostępnych, w tym w sklepach spożywczych, stacjach benzynowych, drogeriach, zielarniach, sklepach zielarsko-medycznych, specjalistycznych sklepach z suplementami, sklepach sportowych i innych), w tym sprzedaż internetową w e-sklepach (w tym e-aptekach) i na platformach sprzedażowych

segmentu po pandemii, oczekuje się, że udział segmentu FFS w 2027 roku w rynku prywatnej opieki zdrowotnej będzie praktycznie taki sam, jak w 2019 roku (36,1% w 2019 roku wobec 36,0% w 2027 roku).

Zgodnie z badaniami instytutu CAWI przeprowadzonymi na próbie ponad 2 000 Polek i Polaków w 2021 roku, odsetek osób korzystających z prywatnej służby zdrowia wyniósł odpowiednio: konsultacje specjalistyczne - 38%, stomatologia - 33%, badania laboratoryjne i diagnostyczne - 30%, wizyta u lekarza rodzinnego/lekarza pierwszego kontaktu/internisty - 18%, rehabilitacja i fizjoterapia - 11%. Świadczenia odpłatne na zasadzie FFS powinny zachować dominujące znaczenie, choć w horyzoncie prognozy oczekuje się, że ich udział w wydatkach prywatnych na usługi medyczne zmniejszy się w stosunku do 2019 roku (76,1% wobec 75,0% w 2027 roku). Nie świadczy to jednak o złych perspektywach tego segmentu – popyt na nie pozostanie silny w horyzoncie prognozy, choć może być on różny w zależności od specjalizacji medycznej.

PMR spodziewa się, że coraz większą popularnością będą cieszyć się abonamenty medyczne oraz ubezpieczenia, które są bardziej optymalną formą korzystania z prywatnych usług medycznych niż FFS dla osób regularnie korzystających ze świadczeń zdrowotnych. Trend ten został wzmocniony w wyniku pandemii i dodatkowo będzie stymulowany istotnym wzrostem inflacji ogółem oraz inflacji medycznej, ponieważ produkty tego typu czasowo „zabezpieczają” pacjenta przed wzrostem cen usług medycznych. Prognozuje się, że w 2027 roku abonamenty medyczne i ubezpieczenia zdrowotne będą odpowiadały za 23,4% wartości prywatnych wydatków na usługi medyczne (w porównaniu do 20,7% w 2019 roku).

Według PMR podstawowe wskaźniki dotyczące rynku prywatnej służby zdrowia w Polsce w 2022 roku przedstawiają się następująco:

- całkowita wartość rynku wyniesie 68,6 mld zł z czego wartość rynku bez wydatków na leki i nieleki to około 31,5 mld zł;

- nominalna dynamika wzrostu rynku to 14,6% r/r bez wydatków na leki i nieleki, z uwzględnieniem tej części rynku, dynamika spada do 11% r/r;
- wskaźnik wzrostu cen usług ambulatoryjnych rok do roku wynosi aż 13,8%;
- wskaźnik cen usług lekarskich wynosi 11% r/r (efekt presji płacowej wynikającej głównie z czynników makroekonomicznych);
- dynamika wzrostu wynagrodzeń w prywatnej opiece zdrowotnej rok do roku wynosi aż 18% co wynika głównie z roszczeń płacowych pracowników białego personelu w tym pielęgniarek, rehabilitantów, fizjoterapeutów, higienistek i pomocy stomatologicznej.

3.3.2 Działalność i oferta produktowa

PZU Zdrowie jest jednym z największych ogólnopolskich operatorów medycznych. Sieć medyczna PZU Zdrowie liczy 130 placówek własnych, w tym pracownie diagnostyki obrazowej, oraz 2 300 placówek partnerskimi w 600 miastach w Polsce. Posiada własną całodobową infolinię medyczną, portal pacjenta mojePZU oraz Centrum Telemedyczne. Zapewnia opiekę zdrowotną w formie ubezpieczeń i abonamentów dla firm oraz klientów indywidualnych. Centra medyczne PZU Zdrowie są dostępne także dla pacjentów nieposiadających pakietów.

Na Obszar Zdrowie składa się działalność operatora medycznego PZU Zdrowie oraz ubezpieczenia zdrowotne. Obszar jest integralną częścią modelu biznesowego Grupy PZU i stanowi jeden z najważniejszych obszarów jej wzrostu. W 2021 roku przychody generowane przez Obszar Zdrowie wzrosły o 24,7% r/r. Na koniec czerwca 2022 roku w Grupie PZU było ponad 3 mln aktywnych umów zdrowotnych.

Działalność operatora medycznego PZU Zdrowie obejmuje:

- obsługę produktów zdrowotnych w formie ubezpieczeń (ubezpieczenia na życie i zdrowie oraz ubezpieczenia zdrowotne majątkowe i pozostałe osobowe – produkty PZU, PZU Życie i TUW PZUW);

Szeroki wybór produktów zdrowotnych jest dostosowany do segmentu i potrzeb klienta



- sprzedaż i obsługę produktów pozaubezpieczeniowych (medycyna pracy, abonamenty medyczne grupowe i indywidualne, partnerstwa i programy profilaktyczne);
- budowę własnej infrastruktury medycznej o jednolitym standardzie (centra medyczne, pracownie diagnostyczne i własne Centrum Telemedyczne) dla zapewnienia jak najlepszego dostępu do świadczonych usług i realizacji celów przychodowych.

Model opieki medycznej zorientowany jest na utrzymanie zdrowia klientów, szeroki zakres działań profilaktycznych i badań przesiewowych, a także wspieranie zdrowego stylu życia.

Rozwój oferty zdrowotnej

Oferta pozaubezpieczeniowa (pakiety, abonamenty)

W 2022 roku PZU Zdrowie kontynuowało rozwój grupowej oraz indywidualnej oferty opieki medycznej, aby realizować strategię kompleksowego operatora medycznego. Głównie działania obejmowały:

- rozszerzenie wprowadzonej pod koniec 2021 roku oferty abonamentów dla klientów indywidualnych o nowe opcje – pakiety partnerskie, rodzicielskie i rodzinne;
- udostępnienie klientom płatności e-Raty za pośrednictwem Alior Bank;
- wdrożenie kolejnych pakietów profilaktycznych (przedpłacone pakiety usług medycznych do jednorazowego wykorzystania w placówkach PZU Zdrowie) – obecnie w ofercie jest ich 22 i są nakierowane na różne problemy zdrowotne.
- wdrożenie usługi dodatkowej do abonamentu medycznego „hotline”, która działa całodobowo i gwarantuje niezwłoczną teleporadę w przypadkach wymagających szybkiej interwencji medycznej;
- wdrożenie produktu medycznego dla klientów Banku Pekao, tj. dedykowany zakres pakietów medycznych, który dostępny jest wyłącznie w połączeniu z produktami bankowymi;
- wprowadzenie do sprzedaży dodatku do abonamentu medycznego pakiet „Profilaktyka COVID” – program profilaktyczny pocovidowy, mający na celu diagnostykę oraz wykluczenie powikłań związanych z obecnością COVID-19.

Oferta ubezpieczeniowa

PZU Zdrowie, poza oferowaniem własnych produktów zdrowotnych, jest operatorem medycznym, który obsługuje produkty ubezpieczeniowe Grupy PZU. W 2022 roku PZU Zdrowie kontynuowało prace wdrożeniowe produktu PZU Na Życie Plus. Dzięki nowej ofercie, pracodawca może zapewnić swoim pracownikom i ich rodzinom ochronę ubezpieczeniową wraz z opieką medyczną, w ramach jednej wielowymiarowej umowy i jednego procesu sprzedażowego. Produkt jest dostępny w sprzedaży od 1 lipca 2022 roku.

Rozwój infrastruktury medycznej

- W maju zostały uruchomione dwie nowe placówki PZU Zdrowie:
- **Centrum Medyczne PZU Zdrowie Łódź Ogrodowa**
Na początku maja PZU Zdrowie uruchomiło nową wielospecjalistyczną placówkę medyczną w centrum Łodzi. Zlokalizowana jest w pasażu Ogrodowa 8 Office, między CH Manufaktura a ulicą Piotrkowską. Na 1 000 m² parteru opiekę zapewniają specjaliści dla dorosłych i dzieci z ponad 30 dziedzin. Mocnymi punktami nowej placówki jest fachowa kadra medyczna, szeroka oferta diagnostyki oraz obsługa medycyny pracy. Do dyspozycji łódzkich pacjentów są specjaliści wielu dziedzin: dla dorosłych – 22 rodzaje specjalizacji (m.in. chirurg, diabetolog, endokrynolog, ginekolog, gastrolog, okulista, ortopeda, urolog); dla dzieci – 11 specjalizacji (m. in. alergolog, dermatolog, dietetyk, kardiolog, laryngolog),
- **Centrum Medyczne PZU Zdrowie Gdańsk Marynarki Polskiej**
Pod koniec maja PZU Zdrowie otworzyło placówkę własną w rewitalizowanej okolicy Stoczni Gdańskiej. W nowym budynku przy ul. Marynarki Polskiej 195 powstało wielospecjalistyczne centrum medyczne z szeroką ofertą diagnostyki i konsultacji lekarskich oraz poradnią psychologii pracy. Nowa placówka medyczna PZU Zdrowie, zlokalizowana w kompleksie handlowo-biurowym Palio Cavatina, zastępuje dotychczas działającą przy ul. Jana Pawła II 20. Będą mogli z niej korzystać zarówno obecni pacjenci, jak i nowi w ramach NFZ, abonamentów firmowych lub indywidualnie. Oferta specjalistów obejmuje konsultacje z zakresu: alergologii, endokrynologii, ginekologii, neurologii, okulistyki, ortopedii, otolaryngologii, reumatologii i urologii. Dodatkowo, w ramach NFZ, realizowane są bezpłatne porady POZ, kardiologiczne, dermatologiczne

i diabetologiczne. Gdańscy pacjenci wykonają na miejscu potrzebne badania diagnostyczne, m.in. USG, RTG, EKG, wideodermatoskopię;

- Trwają prace przygotowujące otwarcie nowej placówki w Krakowie zaplanowane na drugą połowę 2022 roku.
- Odpowiadając na rosnące zapotrzebowanie pacjentów na usługi medyczne we wszystkich liniach biznesowych, zwiększono liczbę współpracujących lekarzy w sieci własnej do ponad 2 400 lekarzy;
- Zrealizowano akwizycję pracowni diagnostyki obrazowej NZOZ Grupa Medical w Grójcu;
- Znacząco zwiększono skalę współpracy z NFZ, poprzez m.in. zwiększenie liczby przyjmowanych pacjentów i realizowanych świadczeń w ramach ambulatoryjnej opieki specjalistycznej (związane z uwolnieniem limitów świadczeń od lipca 2021 roku);
- W placówkach własnych w Warszawie, Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu realizowano dalszy rozwój usług stomatologicznych, zwiększając znacząco skalę działalności i zakres oferowanych usług.

Rozwój innowacyjnych rozwiązań

PZU Zdrowie nieustannie poszukuje nowatorskich rozwiązań, które mogą dostarczyć wartość dla pacjentów, lekarzy i Grupy PZU. Obszary poszukiwań i analiz obejmują m.in. wykorzystanie zaawansowanych systemów telemedycznych, sztucznej inteligencji, wirtualnej rzeczywistości, cyfrowych terapii. Poniżej opisano działania zasługujące na szczególną uwagę.

Pilotaż Cardiomatics w diagnostyce kardiologicznej PZU Zdrowie

Jest to oprogramowanie usprawniające diagnostykę kardiologiczną w ramach programu pilotażowego wspiera pracę lekarzy w kilku warszawskich placówkach medycznych PZU Zdrowie. Rozwiązanie polskiej firmy Cardiomatics, oparte na sztucznej inteligencji, przyspiesza otrzymanie wyników badania i pomaga w efektywnej analizie i interpretacji EKG. To nowoczesne oprogramowanie działające w chmurze, służące do automatyzacji analizy sygnałów EKG. Jest to wyrób klasy medycznej CE IIa, funkcjonujący w oparciu o dokładne algorytmy sztucznej inteligencji, których skuteczność została potwierdzona m.in. w badaniach klinicznych. Oprogramowanie jest używane przez ponad 1000 pracowników medycznych w ponad 15 krajach, w tym w Szwajcarii, Niemczech, UK i Polsce. Za pomocą Cardiomatics zdiagnozowanych zostało już ponad 150 tys. pacjentów.

Sztuczna inteligencja w diagnostyce udarów

To kontynuacja pilotażu z poprzedniego roku. W sieci diagnostyki obrazowej PZU Zdrowie kontynuowana jest współpraca z polskim startupem BrainScan w zakresie wspierania rozpoznawania udaru mózgu w badaniach tomografii komputerowej. Rozwiązanie wspomaga pracę lekarza radiologa i pozwala na automatyczne rozpoznanie zagrażającej życiu zmiany. Polega ono na niemal natychmiastowym rozpoznaniu stanu zagrożenia życia poprzez przepuszczenie obrazów przez algorytm, który generuje wstępną diagnozę i dokonuje oznaczenia badania specjalnym znacznikiem, dzięki czemu czas wykonania wstępnego opisu w przypadku udaru zostaje skrócony do zaledwie 2-3 minut. Pozwala to na niemal natychmiastowe podjęcie procesu leczniczo-diagnostycznego przez zespół lekarzy neurologów. Miesięcznie około 1000 badań tomografii komputerowej głowy w 10 szpitalach jest wstępnie diagnozowane przy użyciu AI. Prowadzone są prace rozwojowe w kierunku objęcia rozwiązaniem innych badań i zwiększenia skali działania.

Członkostwo w Koalicji AI w Zdrowiu

PZU Zdrowie kontynuuje działania w ramach Koalicji AI w Zdrowiu. Koalicja w swojej działalności zmierza do propagowania wykorzystywania sztucznej inteligencji w polskim systemie ochrony zdrowia. Skupiając grono ekspertów i podmiotów stawiających sobie za najwyższy cel dobro pacjentów, chce wytyczać kierunki rozwoju wykorzystywania technologii AI w sektorze. Koalicja dąży do wypracowania warunków umożliwiających jak najszersze wykorzystanie tych rozwiązań. Podkreśla przy tym znaczenie profesjonalnego personelu medycznego wskazując na wspierającą rolę technologii, która ma usprawniać proces leczenia, a nie eliminować czy pomniejszać rolę lekarza. W swoich działaniach Koalicja angażuje się w projekty na rzecz rozumianej cyfryzacji systemu ochrony zdrowia, podejmując współpracę z Ministerstwem Zdrowia i Kancelarią Prezesa Ministrów. W maju 2022 roku Koalicja opublikowała „Białą Księgę AI w Praktyce Klinicznej” będącą rezultatem prac jej członków oraz raport o polskim sektorze medtech „Top Disruptors in Healthcare”.

Pilotaż Autenti

Mając na uwadze działania proekologiczne i efektywność procesową, od 2022 roku PZU Zdrowie wykorzystuje podpis elektroniczny firmy Autenti w obsłudze dokumentów wymienianych między PZU Zdrowie a wybranymi placówkami partnerskimi za pomocą platformy. Rozwiązanie służy do

zdalnego podpisywania dokumentów i umożliwia wyrobienie podpisów kwalifikowanych w ciągu kilkunastu minut. Poza usprawnianiem procesów wewnętrznych, dodatkową korzyścią z zastosowania rozwiązania jest ograniczenie zużywanego papieru.

Promocja zdrowia, sponsoring i CSR

W pierwszej połowie 2022 roku PZU Zdrowie angażował się w działalność pomocową w Ukrainie oraz projekty edukacyjne i sponsoringowe związane m.in. z promocją profilaktyki, technologiami medycznymi oraz doświadczeniami pacjenta.

Solidarni z Ukrainą

W związku z wybuchem konfliktu zbrojnego w Ukrainie PZU Zdrowie zaangażował się w szereg inicjatyw na rzecz pomocy jej obywatelom:

- współpraca z Ministerstwem Zdrowia w zakresie organizacji Teleplatformy Pierwszego Kontakt w języku ukraińskim;
- stworzenie infolinii PZU Zdrowie w języku ukraińskim;
- świadczenie bezpłatnej opieki medycznej w placówkach medycznych i szeroka dwujęzyczna komunikacja do pacjentów;
- zaopatrzenie medyczne dla szpitala chirurgicznego w Równem w Ukrainie;
- wsparcie lekarzy PZU Zdrowie w Szpitalnym Oddziale Ratunkowym w Tomaszowie Lubelskim oraz w punktach recepcyjnych w Tomaszowie i Lubyczy Królewskie;
- udział w targach informacyjnych „Dzień dobry Ukraino!” w Centrum Kongresowym ICE Kraków.

Konferencje branżowe o tematyce zdrowotnej

Przedstawiciele PZU Zdrowie wzięli udział w najważniejszych branżowych wydarzeniach z zakresu ochrony zdrowia, ubezpieczeń i technologii medycznych:

- Kongres Wyzwań Zdrowotnych w Katowicach (3-4 marca 2022): debaty „Digitalizacja w służbie pacjentom” oraz „Cyfrowa transformacja w medycynie”;
- FinTech & InsurTech Digital Congress w Warszawie (25 marca 2022): debata „Jak technologia zmienia rolę opieki domowej w systemie ochrony zdrowia?”;
- Europejski Kongres Gospodarczy w Katowicach (25-26 kwietnia 2022): debaty „Nowe technologie w sektorze medycznym” oraz „Polska ochrona zdrowia a wojna w Ukrainie – od lekarza POZ do szpitala”;

- Banking & Insurance Forum w Warszawie (21 kwietnia 2022): debata „Ubezpieczenia zdrowotne i na życie – nowe spojrzenie”;
- Kongres Trójmorza w Lublinie (6-7 czerwca 2022): debata „Growing Europe - Biznes i Zdrowie Regionu Trójmorza”;
- Europejski Kongres Finansowy (9 czerwca 2022): debata „Ubezpieczenia 2030”;
- Konferencja AI w Zdrowiu (14 czerwca 2022): case study współpracy PZU Zdrowie i Cardiomatics.

Działania edukacyjne

- Objęcie partnerem III edycji Raportu „Top Disruptors in Healthcare” na temat polskich startupów medycznych, wydany przez Koalicję AI Zdrowiu i Polską Federację Szpitali. Premiera raportu miała miejsce w trakcie Konferencji AI w Zdrowiu, także sponsorowanej przez PZU Zdrowie.
- Objęcie patronatem konkursu Redakcji Puls Medycyny „Supertalenty w medycynie”, promującym osiągnięcia młodych polskich lekarzy.
- Letnia Akademia Seniora – autorski projekt PZU Zdrowie, realizowany we współpracy z Krajowym Instytutem Gospodarki Senioralnej, zainaugurowany 29 czerwca. Jest to cykl webinarów skierowanych do osób w dojrzałym wieku na temat profilaktyki zdrowotnej oraz edukacji pacjenta. W lipcu i sierpniu odbędzie się 10 spotkań z ekspertami PZU Zdrowie.
- Objęcie patronatem Podyplomowych Studiów Menedżerskich dla samorządów na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, powstałym we współpracy z Centrum im. Adama Smitha. Pracownicy PZU Zdrowie przeprowadzili blok zajęć na temat "Zdrowie publiczne - prywatna opieka medyczna a ochrona zdrowia pracowników".
- PZU Zdrowie zadebiutowało w Raporcie Dobrych Praktyk Forum Odpowiedzialnego Biznesu. Znalazło się w nim 10 projektów zrealizowanych przez PZU Zdrowie w 2021 roku.
- PZU Zdrowie w raporcie UN Global Compact Network Poland „Zielone szpitale”, poświęconej tematyce ESG w opiece medycznej - zaprezentowane nowoczesne placówki medyczne PZU Zdrowie oraz pozostałe praktyki wspierające ekologię.

Lokalna promocja profilaktyki

Działania terenowe na rzecz promocji zdrowia i zdrowego stylu życia, organizowane lub współorganizowane przez PZU Zdrowie:

- Projekt Zdrowe Życie – zainaugurowany 3 czerwca wspólny projekt Grupy PZU, Ministerstwa Zdrowia, Ministerstwa Aktywów Państwowych i Narodowego Funduszu Zdrowia, pod patronatem Pary Prezydenckiej, którego celem jest promocja świadomości profilaktyki zdrowotnej w polskim społeczeństwie. W ramach projektu PZU Zdrowie obsługuje medycznie Mobilną Strefę Zdrowia, która wizytuje w mniejszych miejscowościach;
- Miasteczko Zdrowia we Wrocławiu – strefa zdrowia PZU Zdrowie z bezpłatnymi konsultacjami (kwiecień);
- Bieg charytatywny „Piątka dla Bartka” w Kielcach (maj);
- Międzypokoleniowy Patriotyczny Marszobieg po Zdrowie w Kielcach (maj);
- Dzień Dziecka w Uzdrowisku Rymanów-Zdrój (czerwiec).

Nowa strona internetowa zdrowie.pzu.pl

W czerwcu została wdrożona nowa strona internetowa PZU Zdrowie, działająca obecnie pod adresem: zdrowie.pzu.pl. Celem zmiany było dodanie nowych funkcjonalności oraz dostosowanie strony do wymagań pozycjonowania treści (SEO) i kampanii w wyszukiwarce (SEM) oraz praktyk user experience (UX). Wśród nowych elementów strony są m.in.: usprawniona wyszukiwarka placówek medycznych, sekcja „Dla pacjenta”, sekcja poradnikowa „Blog” oraz zakładka „Dla mediów” i „O nas”, a także wersja strony w języku angielskim.

Infolinia medyczna

Poza standardową obsługą pacjentów, infolinia medyczna PZU Zdrowie jest operatorem następujących projektów Ministerstwa Zdrowia. W okresie styczeń-czerwiec 2022 roku infolinia zrealizowała następujący zakres usług wspierających sektor publiczny:

Całodobowe wsparcie Centrum Kontakt dla zakażonych COVID-19



- 30 tys. pacjentów wykonało 983 tys. pomiarów, z czego 11 tys. wygenerowało alert wymagający reakcji Centrum Kontakt oraz 300 wezwań Zespołu Ratownictwa Medycznego.

Skierowania na testy COVID-19



- Wystawiono blisko 90 tys. zleceń na test COVID-19.

Profilaktyka 40 Plus



- Prawie 150 tys. ankiet kwalifikujących pacjentów w wieku 40 lat i więcej na bezpłatne badania profilaktyczne, wypełnionych w okresie styczeń-czerwiec 2022 roku.

Teleplatforma Pierwszego Kontakt



- 85 tys. obsłużonych połączeń oraz 38 tys. udzielonych teleporad w okresie styczeń-czerwiec 2022 roku w ramach nocnej i świątecznej pomocy medycznej dostępnej poza godzinami pracy placówek podstawowej opieki zdrowotnej (POZ), tj. od poniedziałku do piątku w godzinach 18:00-08:00 oraz całodobowo w weekendy i dni ustawowo wolne od pracy.

3.3.3 Czynniki, w tym zagrożenia, które mogą mieć wpływ na działalność obszaru zdrowie w 2022 roku

Do głównych czynników ryzyka należą:

- popyt na lekarzy specjalistów przewyższa podaż, co może spowalniać rozwój, a także wpływać na osiągnięte marże;
- presja inflacyjna ze strony sieci placówek partnerskich oraz presja płacowa ze strony lekarzy i pozostałego personelu zajmującego się pacjentami w placówkach medycznych może bezpośrednio wpływać na wyniki w obszarze zdrowia;
- presja płacowa w połączeniu ze zwiększonym popytem na usługi medyczne, może skutkować ograniczoną możliwością świadczenia tych usług w wybranych placówkach medycznych – personel medyczny może preferować/ akceptować wyłącznie placówki akceptujące wyższe oczekiwania płacowe;
- zmiany poziomu diety, śmiertelności i zachorowalności, a także konsekwencje zdrowotne wynikające z tego, że w okresie pandemii odkładano w czasie leczenie niektórych schorzeń (np. kardiologicznych i onkologicznych), mogą przełożyć się na wartość sprzedaży

- i szkodowość (np. abonamentów czy ubezpieczeń zdrowotnych);
- zmiany trendów i zachorowań klientów, którzy zaczęli poszukiwać zindywidualizowanej oferty - nowe oczekiwania klientów mogą powodować konieczność zmian w procesach i systemach, co z kolei może wpłynąć na poziom wyników;
- niepewność dotycząca dalszego rozwoju pandemii oraz potencjalne ograniczenia w funkcjonowaniu placówek medycznych mogą istotnie wpłynąć na wyniki osiągnięte przez podmioty medyczne;
- wzrost bezrobocia i wzrost niepewności na rynku pracy mogą obniżyć tempo wzrostu sprzedaży nowych ubezpieczeń i abonamentów medycznych dla pracowników firm;
- stała presja na cenę w ubezpieczeniach grupowych – rynek usług zdrowotnych pozostaje bardzo konkurencyjny pod względem zarówno ceny, jak i zakresu usług;
- stosunkowo wysokie nasycenie rynku w większych miastach, a jednocześnie ograniczenia kadrowe i brak potencjału klienckiego w mniejszych miastach może ograniczać dynamikę rozwoju;
- ewentualna zmiana wycen świadczeń AOS przez Narodowy Fundusz Zdrowia może spowodować istotne zmiany w wynikach osiągniętych w placówkach medycznych;
- bardziej agresywna polityka rozwoju sieci własnych placówek przez poszczególnych graczy w długim terminie może spowodować dominację operatorów medycznych na lokalnych rynkach i ograniczenia możliwości wyboru dla pacjentów.

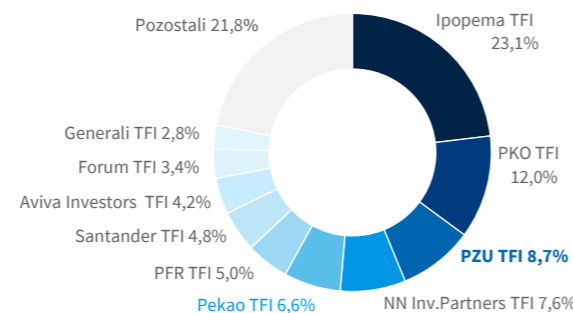
3.4 Inwestycje

3.4.1 Rynek funduszy inwestycyjnych i emerytalnych

Rynek funduszy inwestycyjnych

Na koniec czerwca 2022 roku środki zarządzane przez krajowe fundusze inwestycyjne wyniosły 262,3 mld zł wobec 301,5 mld zł na koniec 2021 roku, co oznacza spadek o 13%. Spadek aktywów o blisko 40 mld był spowodowany w ponad połowie przez ujemne saldo sprzedaży na poziomie ponad 20 mld zł.

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych – udział w aktywach, stan na 30.06.2022 roku (w %)



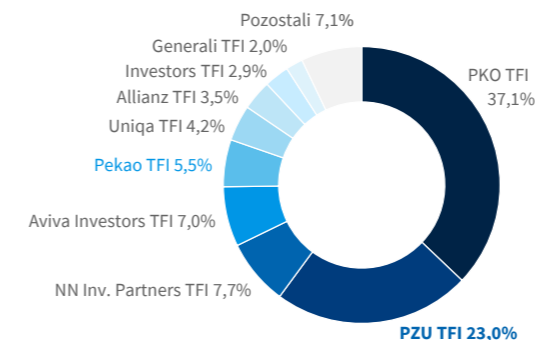
Źródło: IZFiA

Po trudnym dla rynku funduszy inwestycyjnych ostatnim kwartale 2021 roku, pierwsze tygodnie 2022 roku zapowiadały odreagowanie sentymentu klientów do funduszy, szczególnie o charakterze dłużnym. Było to związane z ustabilizowaniem się w tym okresie sytuacji na rentownościach obligacji, co miało pozytywny wpływ na wyceny funduszy dłużnych. Spokojny okres dla rynku nie trwał zbyt długo – atak Rosji na Ukrainę spowodował zrealizowanie się negatywnych scenariuszy dotyczących rozwoju wypadków na arenie geopolitycznej, co spowodowało przecenę większości aktywów w okresie tuż po wybuchu konfliktu zbrojnego, a jednocześnie dołożyło kolejne elementy ryzyka do oceny perspektyw gospodarczych na całym świecie w kontekście próby ograniczenia inflacji bez negatywnego wpływu na wzrost gospodarczy. Kombinacja negatywnych wydarzeń i zjawisk skutkowało najgorszym okresem dla wycen aktywów finansowych w ujęciu ostatnich kilkudziesięciu lat, co wywołało olbrzymią presję na uczestników funduszy skutkującą odkupieniami rynkowymi na ponad 20 mld złotych.

Pracownicze Plany Kapitałowe

Wartość aktywów netto funduszy zdefiniowanej daty prowadzonych w ramach PPK przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych wyniosła na koniec czerwca 2022 roku 7,7 mld zł. Dzięki relatywnej powszechności tej formy gromadzenia oszczędności, pomimo spadku wartości aktywów na rynkach finansowych w I półroczu 2022 roku, aktywa zgromadzone w funduszach PPK wzrosły o 1,2 mld złotych na skutek wysokich, regularnych napływów (blisko 2,4 mld w okresie 6 miesięcy).

Pracownicze Plany Kapitałowe – udział w aktywach wg TFI, stan na 30.06.2022 roku (w %)



Źródło: KNF, wartość aktywów netto FZD wg instytucji zarządzających, dane wyłącznie dla TFI, bez PTE i TU

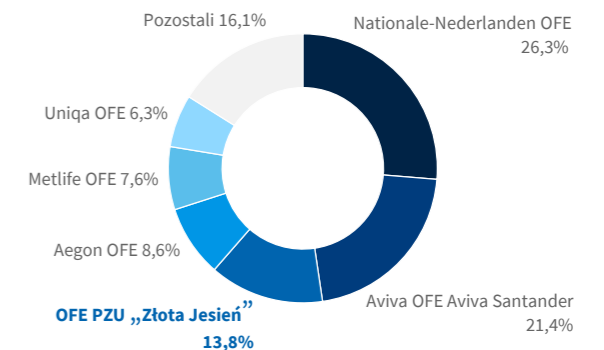
W tak trudnym otoczeniu rynkowym TFI PZU było jedynym towarzystwem, które w każdym miesiącu pierwszej połowy 2022 roku miało dodatnie saldo sprzedaży, a dodatkowo w ujęciu 6 miesięcy zanotowało najwyższe saldo napływów ze wszystkich krajowych towarzystw, blisko 340 mln zł.

Było to możliwe dzięki kilku czynnikom. Po pierwsze, będąc liderem rynku w oszczędnościach długoterminowych (PPE i PPK) TFI PZU ma stałe napływy z tej części działalności. Po drugie, klienci platformy inPZU.pl charakteryzują się innym zachowaniem niż przeciętny klient. W trudnym okresie odpływy i napływy w kanale online zrównoważyły się. Jest to potwierdzeniem, że oferta funduszy pasywnych zyskała grono świadomych klientów. Trzecim ważnym czynnikiem jest obecność tradycyjnych funduszy TFI PZU u wybranych dystrybutorów dla klientów bankowości klienta zamożnego. Dzięki konsekwentnej pracy związanej ze wsparciem sprzedaży odpływy w tej części biznesu były na poziomie niższym niż udział rynkowy towarzystwa.

Rynek funduszy emerytalnych

Na koniec czerwca 2022 roku aktywa netto otwartych funduszy emerytalnych ukształtowały się na poziomie 150 mld zł i spadły o 20% w porównaniu do końca 2021 roku. Na spadek aktywów duży wpływ miał konflikt zbrojny pomiędzy Rosją i Ukrainą.

Otwarte Fundusze Emerytalne – udział w aktywach netto, stan na 30.06.2022 roku (w %)



Źródło: KNF, dane miesięczne o rynku OFE, dane za czerwiec 2022 roku

3.4.2 Działalność i oferta produktowa

TFI PZU

W ramach Grupy PZU działalność na rynku funduszy inwestycyjnych prowadzi Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU (TFI PZU). Oferuje produkty i usługi dla klientów indywidualnych i instytucjonalnych. Prowadzi również programy inwestycyjno-oszczędnościowe w ramach III filaru systemu ubezpieczeń społecznych:

- Indywidualne Konta Emerytalne (IKE);
- Pracownicze Plany Oszczędnościowe (PPO);
- Pracownicze Programy Emerytalne (PPE);
- Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK);
- Grupowe Plany Emerytalne (GPE), w ramach których są dodatkowo dostępne Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE);
- Pakiet Wyższa Emerytura, w ramach którego są dostępne Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE), Indywidualne Konta Emerytalne (IKE) i Pracownicze Programy Oszczędnościowe (PPO).

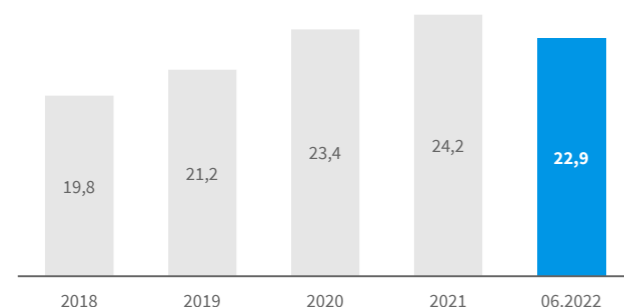
Na koniec czerwca 2022 roku TFI PZU miało w swojej ofercie 55 funduszy i subfunduszy, w tym 9 subfunduszy w ramach PPK i 5 funduszy cyklu życia.

W pierwszym półroczu 2022 roku TFI PZU wprowadziło w serwisie inPZU.pl nową metodę identyfikacji tożsamości Klienta – wideoweryfikację. W segmencie produktów emerytalno – oszczędnościowych wprowadzony został nowy produkt Pakiet Wyższa Emerytura, który scala trzy znane na rynku produkty emerytalne: Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE), Indywidualne Konto Emerytalne (IKE) i Pracowniczy Program Oszczędnościowy (PPO), oparte o fundusze pasywne i fundusze cyklu życia.

W ofercie TFI PZU znajduje się także rozwijana usługa zarządzania aktywami na zlecenie.

Na koniec czerwca 2022 roku TFI PZU zarządzało aktywami netto w wysokości 22,9 mld zł, co oznacza ich spadek o 5,4% w porównaniu do końca 2021 roku. Pomimo dodatniego salda sprzedaży w okresie styczeń – czerwiec 2022 roku, przecena aktywów na rynkach finansowych spowodowała spadek aktywów TFI PZU. Pierwsze półrocze 2022 roku, TFI PZU zakończyło z udziałem w rynku funduszy inwestycyjnych na poziomie 8,72%. Tym samym TFI PZU osiągnęło status jednego z trzech największych towarzystw funduszy inwestycyjnych w Polsce.

Aktywa netto TFI PZU (w mld zł)



Źródło: IZFIA

Największy przyrost aktywów TFI PZU odnotowało w subfunduszach PPK: PPK inPZU PZU 2035 (+86,3 mln zł); PPK inPZU PZU 2040 (+78,5 mln zł); PPK inPZU PZU 2030 (+76,8 mln zł); PPK inPZU PZU 2025 (+59,1 mln zł); PPK inPZU PZU 2045 (+51 mln zł). Natomiast procentowo największy wzrost

odnotowały subfundusze: PPK inPZU 2065 (wzrost o 58,6%), PPK inPZU 2025 (wzrost o 36,1%), PPK inPZU 2030 (wzrost o 34,8%), PPK inPZU 2035 (wzrost o 32%), PPK inPZU 2060 (wzrost o 31,4%), PPK inPZU 2040 (wzrost o 30,9%), PPK inPZU 2045 (wzrost o 24%).

Fundusze TFI PZU, w których aktywa netto zanotowały na koniec czerwca 2022 roku największy spadek to: PZU Stabilnego Wzrostu Mazurek (-360,0 mln zł), PZU Papierów Dłużnych POLONEZ (-299,3 mln zł), PZU Sejf+ (-222,2 mln zł), PZU Akcji KRAKOWIAK (-172,9 mln zł) oraz inPZU Obligacje Rynków Wschodzących (-74,4 mln zł).

Na zmianę wartości aktywów poszczególnych funduszy największy wpływ miały:

- aktywna sprzedaż funduszy w ramach Pracowniczych Planów Kapitałowych;
- aktywna sprzedaż funduszy w ramach Pracowniczych Planów Emerytalnych;
- podwyżki stóp procentowych przez banki centralne oraz pojawienie się konkurencyjnych stawek depozytów bankowych;
- wysoka inflacja, skutkująca przeceną aktywów dłużnych;
- głęboka korekta na aktywach akcyjnych zarówno w Polsce jak i za granicą.

TFI PZU jest również jednym z liderów rynku Pracowniczych Planów Kapitałowych. Wynik ten to zasługa m.in. szerokiego wsparcia, jakie TFI PZU oferuje pracodawcom przy wdrażaniu i obsłudze PPK. Mogą oni korzystać z bezpłatnego internetowego serwisu, który umożliwia zdalne zawieranie umów o zarządzanie i prowadzenie PPK, a także ich codzienną obsługę.

PTE PZU

PTE PZU zarządza:

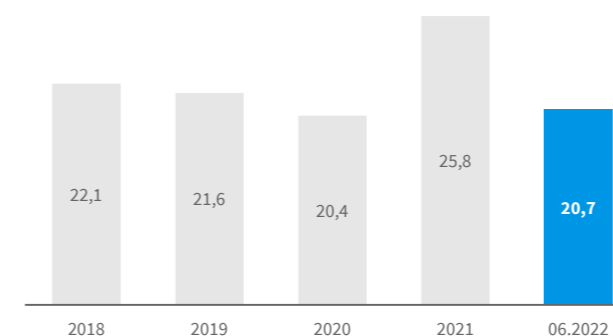
- otwartym funduszem emerytalnym OFE PZU „Złota Jesień”;
- dobrowolnym funduszem emerytalnym DFE PZU.

OFE PZU „Złota Jesień” należy do największych uczestników rynku funduszy emerytalnych w Polsce. Na koniec czerwca 2022 roku OFE PZU był trzecim co do wielkości funduszem emerytalnym zarówno pod względem liczby członków, jak i wartości aktywów netto:

- fundusz miał 2 252 361 członków, tj. 15,0% wszystkich uczestników otwartych funduszy emerytalnych;

- aktywa netto wynosiły 20,7 mld zł, tj. 13,8% ogólnej wartości aktywów działających w Polsce otwartych funduszy emerytalnych.

Aktywa netto OFE PZU „Złota Jesień” (w mld zł)



Źródło: KNF

Na koniec czerwca 2022 roku DFE PZU prowadził 40,6 tys. rachunków IKZE, na których były zgromadzone aktywa o wartości 450,4 mln zł. Tym samym fundusz utrzymał pozycję lidera w segmencie dobrowolnych funduszy emerytalnych. Wartość aktywów spadła w ciągu 6 miesięcy 2022 o 42,2 mln zł (-8,6%).

3.4.3 Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność funduszy inwestycyjnych, Pracowniczych Planów Kapitałowych i funduszy emerytalnych w II połowie 2022 roku

Fundusze inwestycyjne

Kondycja rynku funduszy inwestycyjnych i Pracowniczych Planów Kapitałowych oraz ich wyniki będą zależeć przede wszystkim od:

- sytuacji geopolitycznej - przede wszystkim konfliktu militarnego Rosja – Ukraina;
- sytuacji makroekonomicznej, tempa wzrostu gospodarczego, stopy bezrobocia i inflacji w Polsce i Europie), która wpływa na kondycję finansową przedsiębiorstw i gospodarstw domowych;
- stanu polskiej gospodarki i gospodarek światowych w efekcie eskalacji konfliktu militarnego w Ukrainie i/lub obostrzeń związanych z dalszym trwaniem pandemii COVID-19;
- działań banków centralnych (System Rezerwy Federalnej – FED, Europejski Bank Centralny – ECB, Bank of Japan,

People’s Bank of China), które determinują globalną podaż pieniądza i płynność na rynkach finansowych;

- wpływu rosnących stóp procentowych NBP zarówno na rynek obligacji jak i cały rynek kapitałowy w Polsce;
- absorpcji przez gospodarkę sytuacji związanej z wysoką inflacją, która będzie miała wpływ na dynamikę wzrostu gospodarczego w Polsce;
- skłonności do lokowania oszczędności w rozwiązaniach o charakterze inwestycyjnym i długoterminowym, w sytuacji podwyższonej inflacji oraz wyższych kosztów obsługi zadłużenia;
- istotnej konkurencyjności depozytów bankowych oraz nowowprowadzonych obligacji oszczędnościowych Skarbu Państwa.

Fundusze emerytalne

Główne wyzwania dla rynku funduszy emerytalnych to:

- koniunktura na rynku kapitałowym, a w szczególności na Giełdzie Papierów Wartościowych, uwarunkowana konfliktem militarnym Rosja - Ukraina oraz wynikająca z przebiegu pandemii COVID-19 i wpływająca na wartość aktywów funduszy oraz wysokość opłat pobieranych przez PTE za zarządzanie;
- aktywna alokacja aktywów w związku z rosnącymi stopami procentowymi;
- możliwości wynikające z realizacji założeń określonych w Planie Budowy Kapitału i Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, których przeprowadzenie będzie uzależnione od opracowania szczegółowych rozwiązań i wejścia w życie niezbędnych zmian legislacyjnych;
- aktywny udział w pracach nad poprawieniem efektywności funkcjonowania III filaru i tym samym zwiększeniem jego atrakcyjności, jak również kształtowanie w świadomości społecznej potrzeb dotyczących dodatkowego oszczędzania na przyszłą emeryturę.

3.5 Bankowość

3.5.1 Sytuacja na rynku bankowym w Polsce

W I połowie 2022 roku wyniki sektora poprawiał rosnący wynik odsetkowy wobec kontynuowanego przez RPP cyklu podwyżek stóp procentowych. Z drugiej strony pogorszenie perspektyw gospodarczych m.in. na skutek zbrojnej inwazji Rosji na Ukrainę, nasilenie inflacji i przyspieszenie ścieżki zacieśniania monetarnego, zaczęło negatywnie oddziaływać na popyt na kredyty, co przełożyło się na ograniczenie akwizycji w szczególności na rynku hipotek. Nowym wyzwaniem w sektorze stała się zapowiedź partycypacji we wsparciu kredytobiorców, ale również materializacja ryzyk związanych z portfelami kredytowymi w walutach obcych. W I półroczu 2022 roku sytuacja kapitałowa sektora pozostawała stabilna, choć wzrost rentowności obligacji skarbowych na rynkach finansowych rzutował negatywnie na wycenę portfela obligacji i poziom kapitałów banków. Na koniec maja 2022 roku w Polsce działalność prowadziło 30 banków komercyjnych, 501 banków spółdzielczych oraz 35 oddziałów instytucji kredytowych. Sieć bankowa obejmowała 5 137 oddziałów, 2 534 filii, ekspozytur i innych placówek obsługi klienta oraz 2 872 przedstawicielstwa (w tym placówki partnerskie). Tym samym sieć bankowa liczyła łącznie 10 543 placówek, tj. o 242 mniej w porównaniu do końca roku ubiegłego.

Liczba zatrudnionych w sektorze bankowym na koniec maja 2022 roku spadła do 142,5 tys. osób i była niższa o 0,5 tys. osób (0,4%), wobec stanu na koniec 2021 roku.

W okresie styczeń-maj 2022 roku sektor bankowy wypracował wynik netto na poziomie 12,9 mld zł wobec 5,8 mld zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co oznacza wzrost o 7,1 mld zł. Największy pozytywny wpływ na wyższy wynik netto miał m.in.: wynik odsetkowy (wzrost o 11,8 mld zł r/r) oraz wynik z tytułu prowizji (wzrost o 1,0 mld zł r/r). Negatywnie na wynik wpłynął wzrost kosztów działania banku (+2,7 mld zł).

W okresie od stycznia do maja 2022 roku marże uległy poprawie. Wobec wyższych stóp procentowych marża odsetkowa (NIM)³ rosła przez cały okres i na koniec maja wskaźnik osiągnął poziom 2,53% wobec 2,05% na koniec maja 2021 roku.

Poziomy rentowności pozostały niższe niż przed pandemią, choć w ciągu roku wyraźnie wrosły. Zwrot z kapitału własnego

³Wskaźnik NIM - relacja wyniku odsetkowego z 12 kolejnych miesięcy do średnich aktywów odsetkowych w tym samym okresie z 13 kolejnych miesięcy.

(ROE)⁴ w maju 2022 roku wyniósł 6,7% wobec 1,0% w analogicznym okresie 2021 roku. ROA wzrósł z 0,09% na koniec maja 2021 roku do poziomu 0,51% na koniec maja 2022 roku. Wskaźnik R/I⁵ spadł z 26,82% w maju 2021 roku do 19,65% w maju 2022 roku. Wzrost przychodów operacyjnych r/r przy utrzymanych w ryzach kosztach obniżył wskaźnik C/I⁶ w całym sektorze z 62,67% w maju 2021 roku do 54,19% w maju 2022 roku.

Wartość aktywów sektora bankowego na koniec maja 2022 roku kształtowała się na poziomie 2 652 mld zł i była o 3,1% wyższa w porównaniu do grudnia 2021 roku.

Dynamika kredytów w sektorze niefinansowym w okresie pierwszych pięciu miesięcy 2022 roku poprawiła się względem końca poprzedniego roku, do czego przyczyniał się popyt ze strony gospodarstw domowych, ale i przedsiębiorstw wobec kontynuacji odbicia gospodarczego po pandemii COVID-19. Potencjał mocniejszego wzrostu ograniczyły konsekwencje wybuchu konfliktu zbrojnego za wschodnią granicą, nasilenie inflacji i wzrost stóp procentowych. W maju 2022 roku wartość kredytów w sektorze niefinansowym wyniosła 1 153 mld zł, co oznacza wzrost o 2,2% względem grudnia 2021 roku.

Na koniec maja 2022 roku depozyty sektora niefinansowego wyniosły 1 536 mld zł, co oznacza spadek o 0,8% w porównaniu do grudnia 2021 roku. W strukturze depozytów nadal najwyższą dynamikę wzrostu utrzymały depozyty przedsiębiorstw, jednak jej tempo lekko wyhamowało. Depozyty gospodarstw domowych rosły w wyraźnie wolniejszym tempie niż przed rokiem.

Wielkość funduszy własnych sektora bankowego dla współczynników kapitałowych wyliczona zgodnie z regulacjami zawartymi w Rozporządzeniu CRR1, wyniosła na koniec marca 2022 roku 211 mld zł i w porównaniu do końca marca 2021 roku spadła o 8,6%.

W I kwartale 2022 roku sytuacja kapitałowa sektora pozostawała stabilna. Łączny współczynnik kapitałowy sektora bankowego ukształtował się na koniec marca 2022 roku na poziomie 18,57%, a współczynnik kapitału podstawowego Tier I na koniec tego okresu wyniósł 16,61%.

⁴Wskaźniki ROA i ROE - relacja sumy wyniku finansowego z 12 kolejnych miesięcy do odpowiednio: średnich aktywów i średniego kapitału w tym samym okresie z 13 kolejnych miesięcy.

⁵Wskaźnik R/I - relacja odpisów i rezerw (rezerwy + utrata wartości lub odwrócenie utraty wartości) do przychodów (całkowite przychody operacyjne netto) - średnia krocząca z 12 miesięcy.

⁶Wskaźnik C/I - relacja kosztów (koszty działania + amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) do przychodów (całkowite przychody operacyjne netto) - średnia krocząca z 12 miesięcy.

3.5.2 Działalność i oferta produktowa

Grupa Kapitałowa Banku Pekao

Bank Pekao jest uniwersalnym bankiem komercyjnym, oferującym pełny zakres usług bankowych świadczonych na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, prowadzącym działalność głównie w Polsce. Grupa Kapitałowa Banku Pekao obejmuje instytucje finansowe działające na rynkach: bankowym, zarządzania aktywami, usług maklerskich, doradztwa transakcyjnego, leasingu i faktoringu. Od 2017 roku Bank Pekao jest częścią Grupy PZU.

Bank oferuje konkurencyjne na rynku polskim produkty i usługi, wysoki poziom obsługi klientów oraz rozwiniętą sieć dystrybucji. Szeroka oferta produktowa, nowatorskie rozwiązania i indywidualne podejście zapewniają klientom kompleksową obsługę finansową. Z kolei zintegrowany model obsługi stanowi gwarancję najwyższej jakości usług i produktów oraz ich dopasowania do zmieniających się potrzeb. Bank systematycznie umacniania pozycję rynkową w strategicznych obszarach działalności.

3 stycznia 2021 roku Bank przejął przedsiębiorstwo i zobowiązania Idea Bank z wyłączeniami, w wyniku zastosowania przez BFG instrumentu przymusowej restrukturyzacji.

Idea Bank był bankiem komercyjnym oferującym usługi bankowe świadczone na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, takie jak m. in. przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, udzielanie kredytów, udzielanie gwarancji bankowych, emitowanie papierów wartościowych. Przejęcie Idea Banku nie wiązało się z przekazaniem zapłaty przez Bank Pekao. W wyniku transakcji Grupa PZU przejęła aktywa i zobowiązania Idea Banku, których łączna szacunkowa wartość godziwa była ujemna. Biorąc pod uwagę powyższe, 8 stycznia 2021 roku Bank Pekao otrzymał od BFG wsparcie w postaci przyznanej dotacji w kwocie 193 mln zł w celu pokrycia różnicy pomiędzy wartością przejmowanych zobowiązań i wartością przejmowanych praw majątkowych Idea Banku.

Na koniec I kwartału 2022 roku Bank Pekao plasował się na drugim miejscu wśród banków w Polsce wg wielkości aktywów.

Nowe produkty i usługi

W I półroczu 2022 roku Bank Pekao koncentrował się na wprowadzaniu nowych rozwiązań w bankowości elektronicznej Pekao24, PeoPay i PeoPay Kids i udostępniło klientom następujące możliwości:

- założenie konta przez klienta indywidualnego oraz dla jednoosobowych działalności gospodarczych przy pomocy aplikacji mObywatel w procesie na selfie;
- zdalną obsługę kart kredytowych - klienci mogą nadać oraz zmienić PIN do karty, zastrzec tymczasowo lub całkowicie zablokować kartę, a także zamówić nową;
- składanie nowych wniosków o przyznanie świadczeń socjalnych;
- usługę BLIK dla najmłodszych klientów w aplikacji PeoPay Kids;
- dokonywanie opłat za parkingi w strefach płatnego parkowania;
- zakupu bilet komunikacji miejskiej;
- dodawanie rachunków prowadzonych w innych bankach;
- prolongatę pożyczki;
- częściową spłatę kredytu mieszkaniowego i zawieszenie spłat rat kapitałowo-odsetkowych kredytu mieszkaniowego;
- zaświadczenia o limicie w koncie (całkowitej spłacie i zamknięciu limitu oraz o wysokości aktualnego zadłużenia);
- zamknięcie rachunku oszczędnościowego;
- zgłoszenie informacji o śmierci klienta.

Bank dla obywateli Ukrainy przygotował specjalną ofertę, uprościł procedurę otwarcia konta dla klientów indywidualnych – wystarczy jeden dokument tożsamości. Zniesione zostały opłaty za przelewy z Polski do banków w Ukrainie jak i z Ukrainy do Polski zarówno dla transakcji dokonywanych przez klientów indywidualnych jak i firmowych. Bank zrezygnował także z opłaty za prowadzenie konta Przekorzystnego, obsługę karty do konta oraz wypłaty gotówki w bankomatach w Polsce i za granicą. Nie ma marży i opłat za wymianę walut przy transakcjach kartą do konta za granicą.

Bank Pekao w I półroczu 2022 roku wprowadził promocje w ramach programu lojalnościowego Mastercard Bezcenne Chwile, klienci zyskali dodatkowe punkty, które mogą wymienić na nagrody. A klienci, którzy polecieli swoim bliskim i znajomym Konto Przekorzystne mogli otrzymać premię nawet do 100 zł.

Dla klientów biznesowych wprowadzono promocję „Konto firmowe i karta przez dwa lata za 0 zł”, klienci prowadzący

jednoosobową działalność gospodarczą, którzy otworzą rachunek firmowy oprócz zwolnienia z opłaty za konto i kartę przez dwa lata, także mogą otrzymać premię nawet do 2 tys. zł. Dodatkowo dla klientów biznesowych zaoferowano usługę „Księgowość z Żubrem”. W ramach, której udostępniono klientom obsługę księgową oraz zarządzanie finansami firmy. Usługa jest dostępna w kilku pakietach a dla nowych klientów Pakiet Biznes przez pierwsze 30 dni jest bezpłatna.

W I półroczu 2022 roku bank wprowadził do oferty Kartę Kredytową z Żubrem. To karta kredytowa w modelu abonamentowym, dostępna w trzech pakietach do wyboru. Klient w momencie wydania karty wybiera odpowiedni dla niego pakiet: standard, złoty lub platynowy. Karta jest darmowa w pakiecie standardowym. Pakiet można bezpłatnie zmienić i dostosowywać do swoich potrzeb bez konieczności wymiany karty, która wykonana jest w duchu eko, w 99% pochodzi z przetworzonego surowca.

Bank Pekao kontynuował rozszerzanie oferty bancassurance w ramach współpracy Grupy PZU. Wdrożono dwa produkty - nowy produkt z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym „Świat Inwestycji Premium II” oraz pakiet ubezpieczeń do nowej Karty Kredytowej z Żubrem.

Dodatkowo w kwietniu 2022 roku rozpoczęto sprzedaż kredytów hipotecznych oraz kont osobistych w innowacyjnej platformie benefitów pracowniczych Cash. W ramach współpracy z PZU Cash, bank udostępnił klientom zdalny proces wnioskowania o kredyt hipoteczny, w którym tylko podpisanie umowy odbywa się w placówce.

Pekao TFI

Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (Pekao TFI) jest częścią Grupy kapitałowej Pekao. To najstarsze towarzystwo funduszy inwestycyjnych w Polsce. Pekao TFI dostarcza klientom nowoczesne produkty finansowe i udostępnia możliwości inwestowania na największych światowych rynkach kapitałowych. Od wielu lat tworzy programy oszczędnościowe, w tym także programy oferujące możliwość dodatkowego oszczędzania na emeryturę w trzecim filarze emerytalnym. W ofercie Pekao TFI dostępna jest również usługa zarządzania portfelami oraz Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK). Towarzystwo znajduje się w ewidencji PPK, a jego oferta dostępna jest również przez portal mojeppk.pl.

Na 30 czerwca 2022 roku wartość aktywów netto funduszy inwestycyjnych Pekao TFI (wraz z PPK) wyniosła 17,4 mld zł

i była niższa o 4 mld zł tj. o 18,6% w porównaniu do końca czerwca 2021 roku.

Grupa Kapitałowa Alior Banku

Na czele Grupy kapitałowej Alior Banku stoi **Alior Bank**. Alior jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym, obsługującym osoby fizyczne, prawne i inne podmioty będące osobami krajowymi i zagranicznymi. Podstawowa działalność banku obejmuje prowadzenie rachunków bankowych, udzielanie kredytów i pożyczek pieniężnych, emitowanie bankowych papierów wartościowych oraz prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych. Bank prowadzi także działalność maklerską, doradztwo i pośrednictwo finansowe, aranżację emisji obligacji korporacyjnych oraz świadczy inne usługi finansowe. Od 2015 roku Alior Bank jest częścią Grupy PZU.

Alior Bank świadczy usługi przede wszystkim klientom z Polski. W 2017 roku rozpoczął działalność zagraniczny oddział Alior Banku w Rumunii oferujący produkty i usługi bankowości detalicznej. Jednak udział klientów zagranicznych w całkowitej liczbie klientów banku jest niski.

W marcu 2021 roku bank zaktualizował strategię „Więcej niż bank” (ogłoszoną w 2020 roku). Kierunek rozwoju nie uległ zmianie, skorygowano jedynie niektóre wskaźniki opisujące realizację strategii do końca roku 2022. Utrzymano głównie założenia strategii tj.:

- budowa trwałych relacji z klientami;
- konsekwentna cyfryzacja i personalizacja usług;
- wykorzystanie najnowszych technologii w budowaniu efektywności organizacji;
- równoważenie portfela kredytowego i obniżenie kosztów ryzyka.

W praktyce oznacza to że celem Alior Banku jest łączenie funkcji tradycyjnej bankowości i wysoce spersonalizowanego banku cyfrowego, tak aby dostarczyć klientom zupełnie nową jakość. Aktualizacja strategii zakłada również rozwijanie szerokiego wachlarza produktów i działań w obszarze ekologicznym. Alior Bank odpowiada w ten sposób na wyzwania klimatyczne oraz realizuje postulat społecznej odpowiedzialności, kontynuując wspieranie zielonej transformacji i sukcesywnego rozwoju oferty produktów ekologicznych z myślą o obecnych i nowych klientach.

Na koniec I kwartału 2022 roku Alior Bank plasował się na ósmym miejscu wśród banków w Polsce wg wielkości aktywów.

Nowe produkty i usługi

W 2022 roku Alior Bank kontynuował wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, by zagwarantować klientom maksymalną wygodę i samodzielność bankowania z dowolnego miejsca i w dowolnym czasie. Bank dba o dostarczanie coraz większej liczby funkcjonalności ułatwiających korzystanie z kanałów samoobsługowych zarówno przez klientów indywidualnych, jak i biznesowych.

Od początku realizacji strategii „Więcej niż Bank” do połowy 2022 roku w aplikacji mobilnej Alior Bank wdrożył szereg usług pozafinansowych, m.in.:

- moBilet (możliwość zakupu biletu komunikacji miejskiej oraz opłaty za parkingi);
- AutoPay (automatyczne opłaty za autostrady);
- ubezpieczenia komunikacyjne OC/AC z LINK4;
- ubezpieczenia turystyczne PZU Wojażer;
- BIK alerty i raporty BIK;
- Dark Mode oraz Personalizację zakładki Płatności i Usługi w Alior Mobile.

W I półroczu 2022 roku bank uruchomił szereg działań wspierających klientów z Ukrainy. Z myślą o uchodźcach z Ukrainy uproszczono procesy, stworzono dedykowane produkty i przetłumaczono kanały cyfrowe na język ukraiński. Nowo powołana Fundacja Alior Banku skoordynowała także działania związane z powołaniem Centrum Pomocy Alior Bank ulokowanego w centrum Warszawy, gdzie uchodźcy mogą otrzymać kompleksową pomoc.

Alior Bank kontynuuje rozwój usług dla młodych klientów. Wprowadzona w 2021 roku oferta konta Junior dla dzieci w wieku 13-17 lat w 2022 roku została udostępniona z poziomu aplikacji mobilnej i online (wcześniej dostępna tylko w placówkach banku). Z kolei dla rodziców, bank rozszerzył pakiet dostępnych usług online w zakresie świadczeń rodzinnych. W I półroczu 2022 roku zostały udostępnione w Alior Online możliwości wnioskowania o Rodzinny Kapitał Opiekuńczy, świadczenia żłobkowe – są to kolejne wnioski, obok Programu Rodzina 500+ i Dobry Start 300+, dostępne w Alior Online.

Z myślą o klientach, którzy planują zakup mieszkania lub domu, Alior Bank udostępnił specjalną ofertę. W ramach programu „Własne M” klienci mogą skorzystać z kredytu hipotecznego na promocyjnych warunkach. Bank dostosowuje także swoją ofertę depozytową, aby zaproponować klientom

atrakcyjne formy lokowania wolnych środków w środowisku wysokich stóp procentowych.

W duchu filozofii eko, bank systematycznie rozszerza pulę produktów, do których umów nie trzeba podpisywać w wersji papierowej (wysyłka odbywa się poprzez e-mail). Rozwija portfolio produktów opartych o usługi wirtualne (wirtualna karta i BLIK Contactless) i nowe sposoby płatności. W 2022 roku oferta płatności zbliżeniowych została rozszerzona o płatności urządzeniami Xiaomi. Usługa Xiaomi Pay dostępna jest po zainstalowaniu na telefonie z systemem Android lub iOS aplikacji Mi Fitness oraz dodaniu dowolnej debetowej lub kredytowej karty Mastercard wydanej przez Alior Bank. W ramach oferty płatności mobilnych w Alior Banku działają już Apple Pay, Google Pay™, BLIK, Garmin Pay, Fitbit Pay oraz SwatchPay!. Na jednym urządzeniu klient może stokenizować więcej niż jedną kartę płatniczą.

Bank dba także o rozwój oferty dla klientów biznesowych. W 2022 roku Alior Bank rozszerzył ofertę dla klientów biznesowych o ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW) oraz opieki zdrowotnej PZU. Przedsiębiorcy, którzy posiadają lub otworzą konto firmowe w Banku, mogą ubezpieczyć siebie, członków rodziny, pracowników swojej firmy i ich bliskich.

Kontynuowano rozwój oferty kredytowej dla przedsiębiorców inwestujących w zielone źródła energii. Alior Bank udostępnił specjalną ofertę cenową dla pożyczki termomodernizacyjnej oraz kredytu z premią termomodernizacyjną i remontową BGK – wspierając tym samym przedsięwzięcia mające na celu termomodernizację budynków. W ramach promocji prowizja przygotowawczą została obniżona do 0% od Bizneskredytu na działalność bieżącą, inwestycyjną i cele ekologiczne. Zaletami promocyjnej oferty są też wysokie kwoty finansowania – do 1 mln zł dla mikrofirm i do 3 mln zł dla małych firm, szybki czas decyzji kredytowej – 20 minut od momentu złożenia wniosku, brak konieczności przedstawiania wkładu własnego, czy też zabezpieczeń materialnych.

Dzięki nawiązaniu współpracy z Polską Fundacją Przedsiębiorczości Alior Bank udostępnił użytkownikom portalu zafirmowani.pl bezpłatne szkolenia online. Szkolenia dotyczą różnych aspektów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Obejmują zagadnienia związane na przykład z przygotowaniem biznesplanu, zarządzaniem finansami, zasobami ludzkimi, realizacją procesu sprzedaży i

działań marketingowych. Przybliżają również aktualne zmiany przepisów prawnych i podatkowych. Portal zafirmowani.pl, oprócz szkoleń i porad ekspertów, udostępni również wiele innych narzędzi ułatwiających przedsiębiorcy rozwijanie i promowanie biznesu na rynku.

Z kolei w ramach współpracy z firmą WeSub posiadacze firmowej karty debetowej Mastercard z Plusem zyskali 10% zniżki na wynajem sprzętu. Klienci, którzy skorzystają z promocji, otrzymają dostęp do platformy Alior NieSklep RentUp. Dzięki umowie subskrypcji z WeSub Klienci mogą wybrać sprzęt dla swojej firmy i korzystać z niego po zapłaceniu kaucji kartą z Plusem.

Alior TFI

Alior TFI (dawne Money Makers) jest częścią grupy kapitałowej Alior Bank. Spółka powstała w 2010 roku i początkowo jej działalność jako domu maklerskiego koncentrowała się na usługach związanych z asset management. Po przekształceniu, od lipca 2015 roku prowadzi działalność jako Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Współpraca Alior Banku ze spółką zależną Alior TFI obejmuje przede wszystkim podstawowy przedmiot działalności spółki, czyli tworzenie i zarządzanie funduszami inwestycyjnymi oraz ich reprezentowanie wobec osób trzecich.

3.5.3 Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność bankową w II połowie 2022 roku

Do głównych czynników ryzyka należą:

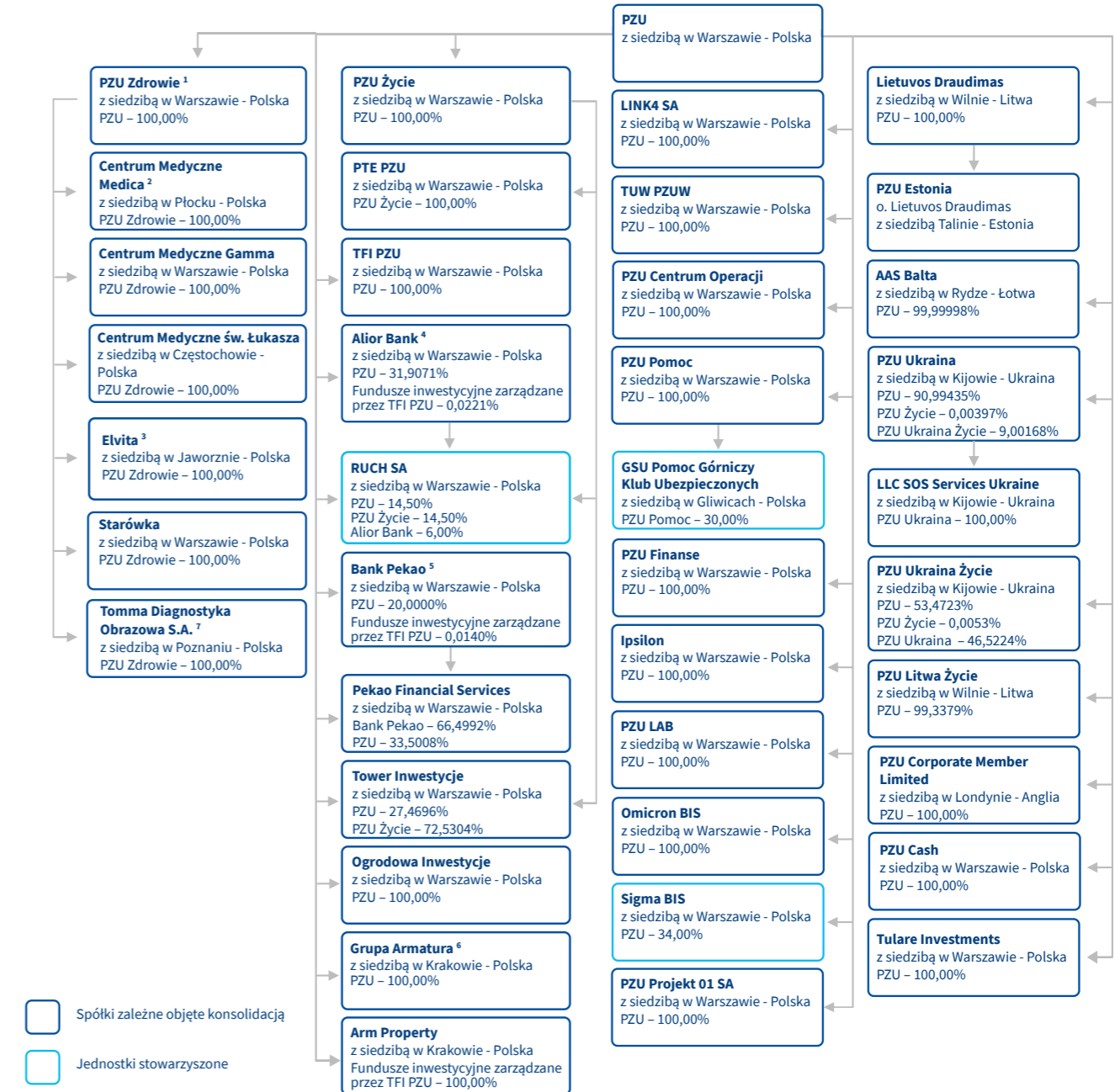
- skala popytu zgłaszanego na usługi bankowe, a także zdolność klientów do terminowej spłaty zobowiązań finansowych zależy w dużym stopniu od ich kondycji finansowej. Poza sytuacją makroekonomiczną kraju, sytuacja ekonomiczna wielu grup klientów zależy również od prowadzonej polityki gospodarczej. Zarówno spowolnienie tempa wzrostu polskiej gospodarki, jak i zmiana uregulowań prawnych i podatkowych funkcjonowania przedsiębiorstw, może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową części klientów;
- postępujące procesy konsolidacji i restrukturyzacji sektora bankowego;

- rozwój oferty usług bankowych przez podmioty nieregulowane;
- polityka Rady Polityki Pieniężnej dotycząca stóp procentowych;
- otoczenie podatkowo-regulacyjne:
 - w tym w szczególności obowiązywanie podatku od niektórych instytucji finansowych, wysokie wymagania w zakresie kapitałów własnych, obciążenia na rzecz BFG, koszty dalszych dostosowań do licznych rozwiązań regulacyjnych (m.in. MIFID II, RODO, PSD II, MREL);
 - ustawa z dnia 7 lipca 2022 r. o finansowaniu społecznym dla przedsięwzięć gospodarczych i pomocy kredytobiorcom (Dz.U. z 2022 r., poz. 1488) kredytobiorcy hipoteczni uzyskali możliwość zawieszenia spłat do 8 rat kredytów hipotecznych na przestrzeni 2022 i 2023 r. tzw. „Wakacje kredytowe”. W związku z ubytkiem przychodów odsetkowych z tego tytułu banki utworzyły na ten cel rezerwy wysokości od 50% do 85 % pełnego wpływu wakacji kredytowych w zależności od założonego stopnia partycypacji. Rzeczywisty stopień partycypacji ze strony uprawnionych klientów oraz stopy procentowe z dnia danej raty kredytu będą miały istotny wpływ na wyniki zarówno poszczególnych banków jak i całego sektora bankowego;
 - wyżej wymieniona Ustawa zakłada również podniesienie składki na Fundusz Wsparcia Kredytobiorców (FWK). Pełny wpływ działania ww. ustawy na FWK zmaterializuje się w II półroczu 2022 roku.

3.6 Pozostałe obszary

PZU – jako jednostka dominująca – przez swoich reprezentantów w organach nadzoru spółek oraz głosowanie podczas zgromadzeń akcjonariuszy wpływa na wyznaczenie strategicznych kierunków dotyczących zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę. Dzięki specjalizacji wybranych spółek świadczą one wzajemne usługi na warunkach rynkowych i z wykorzystaniem wewnętrznego modelu alokacji kosztów w ramach podatkowej grupy kapitałowej.

Struktura Grupy Kapitałowej PZU wg stanu na 30 czerwca 2022 roku



¹ W ramach PZU Zdrowie funkcjonują oddziały: CM FCM w Warszawie, CM Tarnów, CM Nasze Zdrowie w Warszawie, CM Medicus w Opolu, CM Cordis w Poznaniu, CM w Warszawie, CM w Krakowie, CM w Poznaniu, CM we Wrocławiu, CM Gdańsk Abrahama, CM Artimed w Kielcach, CM Warszawa Chmielna, CM w Radomiu, CM w Łodzi

² W skład Grupy Centrum Medyczne Medica wchodzi następujące spółki: Centrum Medyczne Medica Sp. z o.o., Sanatorium Uzdrowiskowe „Krystynka” Sp. z o.o. z siedzibą w Ciechocinku

³ W skład Grupy Elvita wchodzi następujące spółki: Przedsiębiorstwo Świadczeń Zdrowotnych i Promocji Zdrowia ELVITA – Jaworzno III Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Usług Medycznych PROELMED Sp. z o.o. z siedzibą w Łaziskach Górnych

⁴ W skład Grupy Alior Bank wchodzi m.in.: Alior Bank SA, Alior Services Sp. z o.o., Alior Leasing Sp. z o.o. (który posiada 100% udziałów w AL Finance sp. z o.o. (do 5 sierpnia 2021 roku - Serwis Ubezpieczeniowy Sp. z o.o)), Meritum Services. ICB SA, Alior TFI SA, Absource Sp. z o.o., CORSHAM Sp. z o.o., RBL_VC Sp. z o.o., RBL_VC sp. z o.o. ASI S.K.A.

⁵ W skład Grupy Bank Pekao wchodzi m.in.: Bank Pekao SA, Pekao Bank Hipoteczny SA, Pekao Leasing Sp. z o.o. (który posiada 100% udziałów w PEUF sp. z o.o.), Pekao Investment Banking SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o., Centrum Kart SA, Pekao Financial Services Sp. z o.o., Pekao Direct Sp. z o.o. (do 16 stycznia 2020 roku – Centrum Bankowości Bezpośredniej Sp. z o.o.), Pekao Investment Management SA (który posiada 100% udziałów w Pekao TFI SA), Krajowy Integrator Płatności SA

⁶ W skład Grupy Armatura wchodzi następujące spółki: Armatura Kraków SA, Aquaform SA (od 15 lipca 2022 roku - AQ SA), Aquaform Ukraine TOW

⁷ W skład Grupy Tomma wchodzi następujące spółki: Tomma Diagnostyka Obrazowa S.A., Bonus Diagnosta Sp. z o.o. (która posiada 100% udziałów w Aura Medic Południe Sp. z o.o.)

Schemat struktury nie obejmuje funduszy inwestycyjnych oraz spółek w likwidacji i w upadłości.

W I półroczu 2022 roku i do daty publikacji niniejszego sprawozdania zaszły następujące zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej PZU:

- w wyniku przeprowadzonej w styczniu 2022 roku transakcji, w strukturze akcjonariatu podmiotu powiązanego z PZU – PRJSC IC PZU Ukraine – na koniec stycznia 2022 roku w stosunku do końca 2021 roku zaszły zmiany i struktura akcjonariatu PRJSC IC PZU Ukraine przedstawiała się następująco:
 - PZU – 90,994354%,
 - PZU Życie – 0,003967%,
 - PrJSC IC PZU Ukraine Life Insurance - 9,001678%;
- 5 stycznia 2022 roku Trade Register wykreślił spółkę Aquaform RO SRL z rejestru. Spółka została zlikwidowana z dniem 20 stycznia 2022 roku;
- 17 marca 2022 roku PZU podpisał przedwstępną umowę nabycia 100% akcji Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych Energia Spółka Akcyjna („TFI Energia”) od Polskiej Grupy Energetycznej Spółki Akcyjnej;
- 31 marca 2022 roku Bonus Diagnosta sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w spółce Aura Medic Południe sp. z o.o.;
- 15 lipca 2022 roku PZU nabył 100% akcji TFI Energia SA.

Krótką charakterystyka pozostałych spółek Grupy PZU

PZU Pomoc

PZU Pomoc realizuje usługi pomocnicze na rzecz spółek Grupy PZU:

- zarządza siecią naprawczą PZU – na koniec I półrocza 2022 roku spółka współpracowała z 830 warsztatami;
- organizuje usługi assistance komunikacyjnego dla LINK4;
- prowadzi aukcje i sprzedaż pozostałości w szkodach;
- wspiera procesy likwidacji technicznej szkód komunikacyjnych;
- prowadzi obsługę produktów asystenckich dla PZU i PZU Życie (m.in. porady prawne, organizacja usług asystenckich);
- zarządza programem lojalnościowym Klub PZU Pomoc w Życiu – na koniec I półrocza 2022 roku ponad 2,1 mln klubowiczów mogło korzystać ze zniżek na ubezpieczenia i produkty firm współpracujących (programy rabatowe u partnerów).

PZU Centrum Operacji

PZU Centrum Operacji świadczy usługi wspierające działalność spółek Grupy PZU. Powołano je do prowadzenia usług informatycznych, Data Center, Contact Center, wydruków

masowych, usług kadrowo-płacowych oraz pomocniczych związanych z ubezpieczeniami i funduszami emerytalno-rentowymi, a także stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia, finansowych, inwestycyjnych oraz assistance.

PZU LAB

PZU LAB to spółka zajmująca się doradztwem i pomocą we wdrażaniu wszelkich rozwiązań poprawiających bezpieczeństwo strategicznych klientów korporacyjnych PZU i TUW PZUW.

Spółka współpracuje z wieloma ośrodkami akademickimi oraz doświadczonymi ekspertami krajowymi i zagranicznymi. Stale poszukuje coraz to nowszych i skuteczniejszych rozwiązań technologicznych pozwalających ograniczyć ryzyka, które mają wpływ na działalność ubezpieczeniową.

Zespół PZU LAB wypracował metody współpracy z obecnymi i potencjalnymi klientami. Najpierw inżynierowie identyfikują krytyczne miejsca instalacji, symulują zdarzenia krytyczne, jak pożary, zalania czy wybuchy i określają ich konsekwencje. Następnie omawiane są możliwe scenariusze zdarzeń i sposoby minimalizowania ich negatywnych skutków. Finalnie inżynierowie PZU LAB wdrażają u klientów innowacyjne rozwiązania technologiczne, które mają poprawić bezpieczeństwo.

PZU LAB wdrożyło pierwszy w Polsce system certyfikacji wyrobów w zakresie prewencji szkód majątkowych. Celem systemu certyfikacji jest poprawa skuteczności działania wyrobów odpowiedzialnych za bezpieczeństwo przedsiębiorstw i tym samym ograniczenie liczby szkód i zakresu strat w majątku przedsiębiorstw. Certyfikowane wyroby oznaczone zostają opatentowanym logiem „PZU LAB Approved”.

Spółka prowadzi intensywną działalność edukacyjną i promocyjną w zakresie bezpieczeństwa. Z inicjatywy PZU LAB organizowane są corocznie Forum Bezpieczeństwa Przemysłu Morskiego, Forum Bezpieczeństwa Przemysłu Energetycznego oraz Forum Bezpieczeństwa Przemysłu Drzewnego. Dodatkowo zapoczątkowany został cykl szkoleń „Piramida kompetencji” dedykowany dla wszystkich uczestników rynku ubezpieczeniowego, którego celem jest wzrost wiedzy w zakresie zarządzania ryzykiem prowadzonej działalności przedsiębiorstw.

Takie podejście oznacza ewolucję w relacjach z klientami. PZU przestaje być tylko sprzedawcą ubezpieczeń, a staje się doradcą w zarządzaniu ryzykiem.

Tower inwestycje

Przedmiotem działalności spółki jest lokowanie wolnych środków finansowych w obrębie działalności deweloperskiej w zakresie budowy nieruchomości komercyjnych.

Spółka prowadzi prace związane z inwestycją biurowo-usługową w prestiżowej lokalizacji we Wrocławiu, przy ulicy Oławskiej 35 (Plac Dominikański), w miejscu zajmowanym przez kilkadziesiąt ostatnich lat przez biurowiec należący do PZU. Inwestycja jest przeznaczona częściowo na potrzeby Grupy PZU, a częściowo na wynajem.

PZU Finance

PZU Finance Sp. z o.o. jest spółką usługową powołaną do prowadzenia ksiąg rachunkowych dla spółek zależnych z Grupy PZU (z wyłączeniem PZU i PZU Życie).

Ogrodowa-Inwestycje

Ogrodowa-Inwestycje Sp. z o.o. jest właścicielem biurowca City-Gate przy ul. Ogrodowej 58 w Warszawie i wynajmuje powierzchnie biurowe klientom zewnętrznym i spółkom z Grupy PZU.

PZU Cash

Przedmiotem działalności PZU Cash jest pośrednictwo przy udzielaniu produktów finansowych (pożyczkowych i oszczędnościowych) w formie benefitu pracowniczego. Odbywa się przy wykorzystaniu portalu Cash. Na platformie sprzedawane są produkty Alior Banku, Banku Pekao oraz produkt PZU Cash (Mini Cash). Portal Cash to innowacyjne na polskim rynku rozwiązanie, które pozwala korzystać pracownikom z atrakcyjnych produktów finansowych, których raty spłacane są z wynagrodzenia. Oferta jest skierowana do pracowników zakładów pracy, które współpracują z PZU Cash.

PZU Corporate Member Limited

28 września 2017 roku PZU nabył udziały spółki PZU Corporate Member Limited uprawniające do 100% głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta jest członkiem rynku Lloyds (member of Lloyd's), w ramach którego działa blisko 100 syndykatów zrzeszających firmy ubezpieczeniowe, brokerów i agentów. Spółkę PZU Corporate Member obsługuje agencja Argenta Holdings Limited, która zajmuje się bieżącą

działalnością syndykatów, inwestuje ich środki finansowe oraz zatrudnia underwriterów.

Armatura Kraków

Grupa PZU jest zaangażowana kapitałowo w spółkę Armatura Kraków od października 1999 roku, a od listopada 2020 roku PZU jest właścicielem 100% akcji.

Armatura Kraków prowadzi działalność poza obszarem usług finansowych i ubezpieczeniowych. Jest wiodącym producentem w branży sanitarnej i grzewczej w Polsce. Wraz ze spółką zależną AQ SA specjalizuje się w produkcji baterii łazienkowych i kuchennych, aluminiowych grzejników centralnego ogrzewania, szerokiej gamy zaworów i ceramiki sanitarnej.



4.

Strategia Grupy PZU na lata 2021 – 2024

Zrównoważony rozwój, wzrost na kluczowych rynkach działalności, wysoka rentowność oraz regularna dywidenda to najważniejsze cele Grupy PZU do roku 2024.

W rozdziale:

1. Strategia Grupy PZU 2021-2024
2. Szanse i wyzwania 2021+
3. Cele strategiczne
4. Operacjonalizacja strategii, wybrane osiągnięcia w I półroczu 2022 roku
5. Mierniki

4.1 Strategia Grupy PZU 2021-2024

25 marca 2021 roku została ogłoszona nowa Strategia Grupy PZU „Potencjał i wzrost”, która w oparciu o zidentyfikowane szanse, wskazuje na główne ambicje strategiczne grupy PZU na lata 2021-2024. Przyjęte założenia odwołują się wprost do potrzeb klienta, personalizacji i elastyczności oferty oraz osadzenia tych wymagań w specjalnie stworzonych ekosystemach. W celu realizacji tych założeń zostaną wdrożone nowoczesne modele biznesowe przy zachowaniu zasad zrównoważonego rozwoju, w trosce o środowisko naturalne, lepszą jakość życia pracowników i klientów oraz przy zaangażowaniu na rzecz rozwoju lokalnych społeczności. Wsparciem w tym obszarze będzie wdrożenie nowych technologii, innowacyjność i dalsza digitalizacja, które pozwolą lepiej poznać i zaspokoić potrzeby klienta w jak najkrótszym czasie przy wykorzystaniu preferowanych przez niego kanałów kontaktu.

Strategia została zbudowana z uwzględnieniem filozofii działania Grupy PZU, która opiera się na czterech głównych wartościach:

- stabilność – silna marka PZU z tradycjami oraz mocna pozycja kapitałowa mierzona wskaźnikiem Wyptalność II;
- innowacyjność – wykorzystanie najnowszych technologii i zaawansowanej analityki w celu automatyzowania procesów i zwiększania ich efektywności;
- uczciwość – prowadzenie biznesu w sposób etyczny, dotrzymanie zobowiązań i rozwój kultury compliance;
- odpowiedzialność – dbanie o potrzeby klientów i pracowników oraz świadome zarządzanie swoim wpływem na środowisko naturalne.

W odpowiedzi na wyzwania społeczne i środowiskowe integralną częścią Strategii jest zrównoważony rozwój. W dokumencie zostały wskazane kierunki działania w trzech obszarach:

- **#zaufany partner zielonej transformacji** – wspieranie niskoemisyjnej gospodarki i zrównoważonej transformacji;
- **#lepsza jakość życia** – zachęcanie społeczeństwa do zrównoważonego i bezpiecznego stylu życia;
- **#odpowiedzialna organizacja** – budowanie nowoczesnej organizacji zarządzanej w odpowiedzialny sposób.

W poczuciu odpowiedzialności społecznej Strategia definiuje również działania na rzecz poprawy sytuacji całego społeczeństwa w obszarach:

- zdrowie i aktywny styl życia – propagowanie zdrowego i aktywnego stylu życia, który ma zmienić nawyki Polaków i poprawić kondycję zdrowotną społeczeństwa;
- bezpieczeństwo i prewencja – współpraca i wsparcie finansowe dla instytucji i organizacji ratowniczych (m.in. Górskie Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Wodne Ochotnicze Pogotowie Ratunkowe, Straż Pożarna), zaangażowanie w działania lokalne, które służą poprawie bezpieczeństwa oraz kształtowaniu odpowiedzialnych i bezpiecznych zachowań;
- kultura i ochrona dziedzictwa narodowego - wspieranie najważniejszych instytucji i wydarzeń kulturalnych oraz działalność na rzecz ochrony dziedzictwa narodowego, które przyczyniają się do budowania tożsamości narodowej, szacunku do tradycji, poczucia przynależności do wspólnoty i jej historii.



4.2 Szanse i wyzwania 2021+

Strategia została przyjęta w bardzo specyficznych warunkach, będących następstwem pandemii COVID-19. W chwili ogłoszenia strategii, prognozy makroekonomiczne zakładały stopniową odbudowę globalnej gospodarki. W trakcie tego ożywienia przewidywany był wzrost konsumpcji, inwestycji, PKB oraz spadek bezrobocia. Pandemia COVID-19 miała również duży wpływ na zmiany społeczne, które w istotny sposób oddziałują na komponenty modelu biznesowego

działalności. W szczególności obserwowany był wzrost znaczenia pracy zdalnej i zdalnych kanałów sprzedaży, a także daleko idące zmiany po stronie zachowań i potrzeb konsumentów w zakresie rozwiązań cyfrowych i mobilnych.

Nowym zjawiskiem makroekonomicznym, które szczególnie istotnie zarysowało się w I półroczu 2022 roku jest osłabienie złotego i wzmocnienie impulsów inflacyjnych (ceny ropy i gazu, żywności), na co wymierny wpływ miał m.in. wybuch konfliktu zbrojnego w Ukrainie. Według danych GUS inflacja w czerwcu 2022 roku wzrosła o 15,5% w porównaniu do czerwca 2021 roku. Wysoki wskaźnik cen towarów i usług przekłada się na rosnące koszty odszkodowań, zarówno materiałów naprawczych jak i usług, co skutkuje spadkiem rentowności, przede wszystkim produktów komunikacyjnych.

Z powodu toczącego się konfliktu zbrojnego bezpieczne prowadzenie biznesu w Ukrainie stało się niemożliwe, a realizacja przyjętej strategii przez spółki w Ukrainie, jest obciążona wieloma ryzykami. Z uwagi na trwającą walkę zbrojną i zawieszenie działalności operacyjnej wielu przedsiębiorstw, zainteresowanie ubezpieczeniami jest drugorzędne. Sytuacja za wschodnią granicą Polski wpłynęła także na osłabienie kursu polskiej waluty, co oznacza pogorszenie bilansu handlowego, wyższy koszt obsługi długu zagranicznego, a zatem dla konsumentów wzrost cen produktów importowanych. To przekłada się na pogorszenie sytuacji zarówno przedsiębiorstw dokonujących zakupów z zagranicą jak i gospodarstw domowych.

Digitalizacja i cyfryzacja

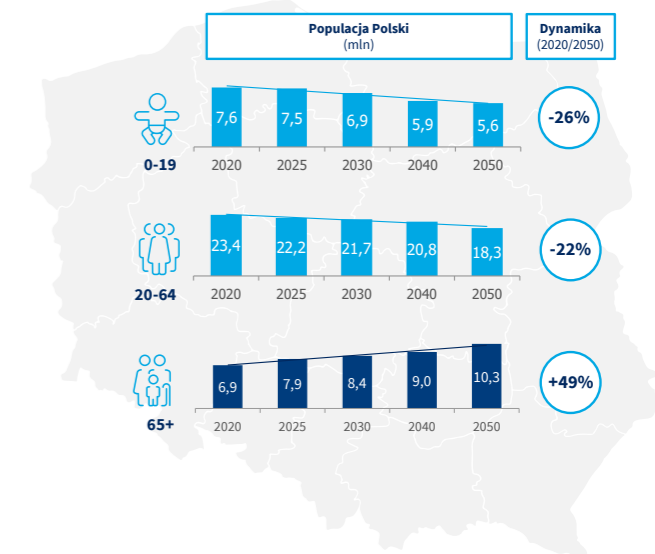
Dominujący w ostatnich latach trend rozwoju technologicznego i cyfryzacji będzie kontynuowany. Niesie to ze sobą wiele możliwości, które mogą być wykorzystane przez Grupę. Dzięki rozwojowi narzędzi analizy danych, machine learningu, sztucznej inteligencji, chatbotów, wirtualnych asystentów, data miningu oraz pojawieniu się możliwości integracji kanałów sprzedażowych (omnikanałowość), Grupa PZU będzie mogła zaspokoić potrzeby klientów szybciej i lepiej.

Wzrost świadomości i znaczenia ekologii

Czynniki ESG i mitygacja ryzyka dla zrównoważonego rozwoju odgrywają coraz większą rolę w działalności biznesowej. Wzrost świadomości zagadnień zrównoważonego rozwoju i rosnące oczekiwania w obszarze działań na rzecz klimatu, stanowią szansę dla rozwoju Grupy PZU w nowych obszarach biznesu. Rozwój sektora zielonej energii to także szansa na zwiększony popyt na ubezpieczenia z nim związane.

Zmiany demograficzne i społeczne

W demografii postępują niekorzystne trendy spadku liczby ludności przy jednoczesnym starzeniu się społeczeństwa, wiąże się to z większym zapotrzebowaniem na opiekę zdrowotną i długoterminową opiekę nad osobami starszymi. Widać również rosnące zapotrzebowanie na produkty ochronne, związane z bezpieczeństwem, a także z cyberbezpieczeństwem. Zmieniają się potrzeby klientów, które są ukierunkowane na coraz większą personalizację i dopasowanie oferty. Zwiększa się także rola wykorzystania mediów społecznościowych w procesach marketingowych i PR oraz znaczenie zdalnych kanałów sprzedaży.



Źródło: Eurostat - Population projections (07.2020)

4.3 Cele strategiczne

Strategia Grupy PZU na lata 2021- 2024 określa 4 główne obszary ambicji, w ramach których wyznaczono kierunki działań strategicznych.

Obszar I - stabilna dywidenda oraz wzrost przypisu składki i przychodów

- **Utrzymanie wzrostu w kluczowych obszarach biznesu**
- **Ubezpieczenia** – utrzymanie pozycji lidera i wzrost składki przypisanej brutto do 26 mld zł, tj. o 10%.
- **Zdrowie** – najszybciej rosnąca firma na rynku opieki zdrowotnej, wzrost przychodów obszaru zdrowie do 1,7 mld zł, tj. o 80%.

Strategia Grupy PZU na lata 2021 – 2024

Inwestycje – wzrost aktywów w zarządzaniu do 60 mld zł, tj. o 82%.

Banki – wzrost kontrybucji banków Alior Bank i Banku Pekao do wyników finansowych Grupy do 0,8 mld zł, tj. o blisko 650%.

Wzrost w 2022 roku referencyjnych stóp procentowych przekłada się na wyższą rentowność banków, ale również na zdecydowany spadek zainteresowania kredytami przez konsumentów i przedsiębiorstwa. Oczekuje się, że rosnące raty kredytowe, ale także rosnące ceny, w tym gazu i paliwa, wpłyną na osłabienie kondycji gospodarstw domowych, co może w konsekwencji przełożyć się na ograniczenie popytu na produkty ubezpieczeniowe. Negatywnie na osiągnięciu zakładanego poziomu kontrybucji banków do wyniku netto może wpłynąć koszt tzw. wakacji kredytowych.

• Utrzymanie dyscypliny kosztowej

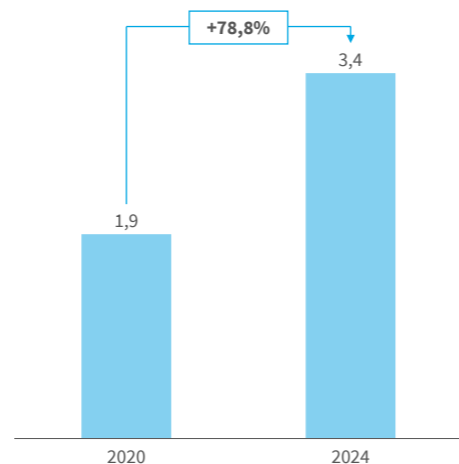
Grupa PZU planuje utrzymać efektywność kosztową w okresie popandemicznym stosując dyscyplinę kosztową, inwestując w cyfryzację i digitalizację oraz poprzez zmianę modelu pracy na pracę w trybie zdalnym lub hybrydowym. Celem jest uzyskanie spadku wskaźnika kosztów administracyjnych o 0,1 p.p. w 2024 roku.

• Wzmocnienie potencjału do generowania wysokiego zysku netto

Strategia zakłada, że dzięki konsekwentnym działaniom realizowanym na wszystkich rynkach, na których obecna jest

Grupa PZU, możliwe będzie osiągnięcie na koniec 2024 roku najwyższego, od czasu debiutu na GPW, wyniku netto, w wysokości około 3,4 mld zł. Oznacza to niemal 80% wzrost w stosunku do 2020 roku.

Zysk netto PZU przypisany jednostce dominującej (mld zł)

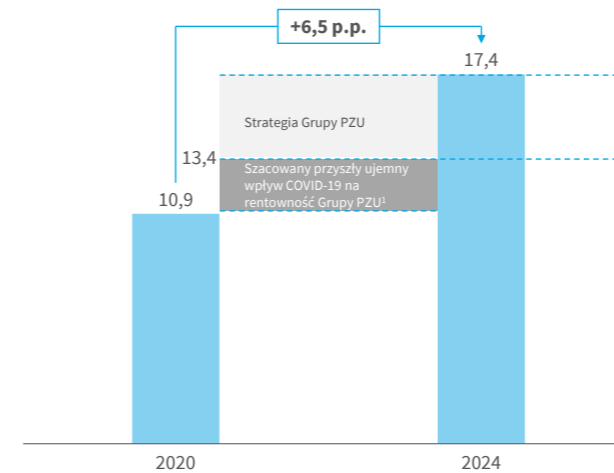


• Zapewnienie wysokiej rentowności biznesu

Istotną częścią Strategii Grupy jest utrzymanie i poprawa wysokiej rentowności biznesu. Pomimo negatywnego wpływu pandemii COVID-19 Grupa PZU planuje osiągnąć wzrost wskaźnika zwrotu na kapitale własnym (ROE) do poziomu 17,4% do 2024 roku. Cel ten zostanie osiągnięty dzięki stabilnemu i bezpiecznemu modelowi biznesowemu

opartemu na dywersyfikacji prowadzonej działalności, dalszym usprawnianiu procesów biznesowych, produktowych i dystrybucyjnych.

Wskaźnik zwrotu na kapitale własnym (ROE) (%)



¹ Szacowany, przejściowy przyszły wpływ na działalność ubezpieczeniową

• Utrzymanie atrakcyjnej polityki dywidendowej

Grupa PZU zamierza generować ponadprzeciętne zyski, które planuje co roku wypłacać w postaci dywidendy. Wyniesie ona od 50% do 100% skonsolidowanych zysków rocznych.

Obszar 2 - wykorzystanie potencjału Grupy PZU

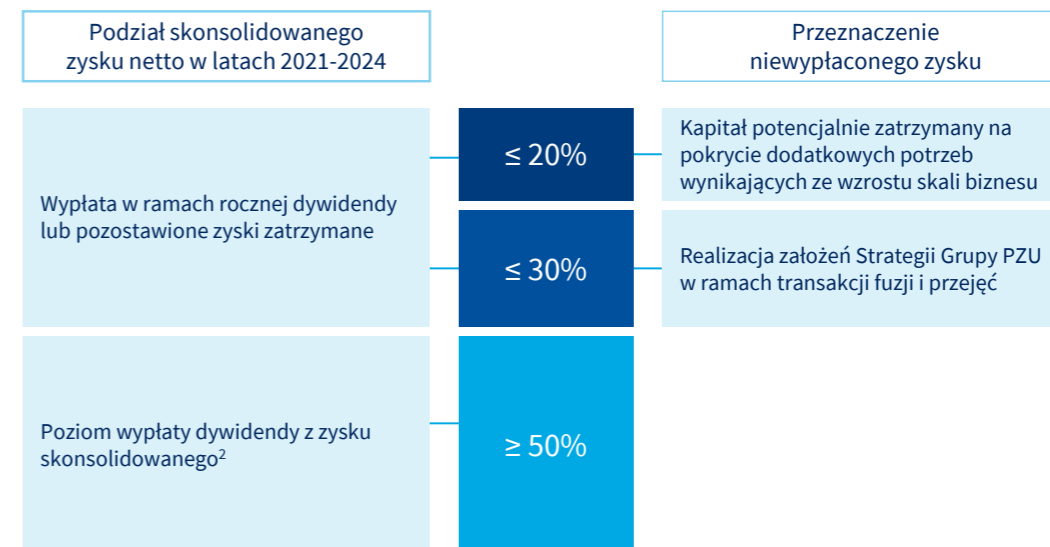
• Efektywne wykorzystanie baz danych i wiedzy o klientach

Grupa PZU planuje w jeszcze bardziej efektywny sposób wykorzystywać wiedzę o klientach. Pozwoli to na stworzenie najwyższej jakości oferty, dopasowanej do realnych potrzeb. Dzięki wykorzystaniu potencjału baz danych możliwe będzie spersonalizowanie oferty, zapewnienie skoordynowanej opieki doradcy na każdym etapie oraz pozyskanie nowych klientów. Strategiczne działania Grupy zakładają zharmonizowanie dostępu do źródeł i kanałów pozyskiwania informacji, wdrożenie narzędzi analitycznych *machine learning* oraz sztucznej inteligencji i włączenie ich do procesów biznesowych.

• Rozwój współpracy biznesowej z bankami i strategicznymi partnerami

W ramach współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem Grupa PZU chce osiągnąć około 3 mld zł skumulowanego przypisu składki docierając do klientów banków z kompleksową i unikalną ofertą łączonych produktów ubezpieczeniowo-bankowych. Planowane jest rozszerzenie oferty PZU Cash, wzmocnienie pozycji ubezpieczeniowej na rynku energetycznym oraz rozwój współpracy z partnerami strategicznymi działającymi na rynku e-commerce.

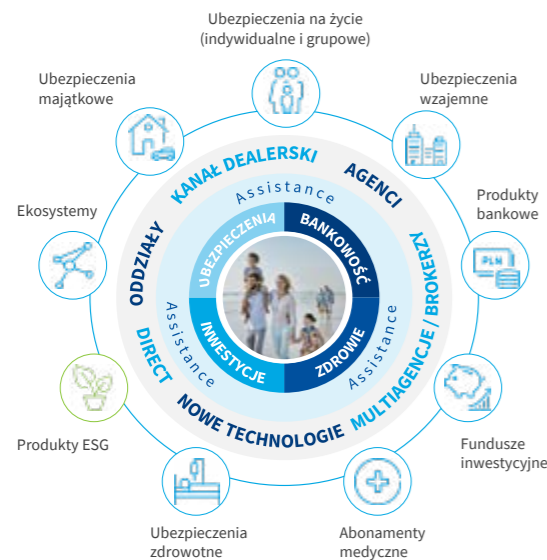
Polityka dywidendowa na lata 2021-2024



² Zysk netto PZU przypisany właścicielom jednostki dominującej



- Osiągniemy **dalszy wzrost na każdym z rynków**, na których działamy
- Zapewnimy **wzrost składki przypisanej** z działalności ubezpieczeniowej
- Istotnie **zwiększymy przychody z działalności w obszarze zdrowotnym**
- Będziemy **liderem na rynku zarządzania aktywami**, osiągając wysokie zwroty zarówno z portfela własnego, jak i produktów inwestycyjno-oszczędnościowych
- Wykorzystamy **potencjał banków Grupy PZU**
- Utrzymamy **efektywność kosztową** prowadzonej działalności po COVID-19
- Naszą ambicją jest **wzmocnienie potencjału Grupy PZU do generowania wysokiego poziomu zysku netto**
- Zapewnimy **wysoką rentowność biznesu**
- Zapewnimy **przewidywalny i atrakcyjny model generowania wartości** dla akcjonariuszy oraz **bezpieczny współczynnik wypłacalności**
- Wygenerujemy **korzyści wynikające z potencjału i skali** największej w Europie Środkowo-Wschodniej grupy ubezpieczeniowo-bankowej
- Zapewnimy Klientom **kompleksową ofertę produktów** dzięki synergii w ramach Grupy PZU z **wykorzystaniem różnorodnych kanałów dystrybucji**
- Zrewolucjonizujemy podejście do opieki zdrowotnej**, stając się najbardziej kompleksowym doradcą medycznym dla naszych Klientów
- Wykorzystamy **nowe technologie we wszystkich obszarach działalności**
- Stawiamy na **zrównoważony rozwój** – będziemy aktywnym uczestnikiem zielonej transformacji energetycznej



dostosowanych do ich zmieniających się potrzeb na każdym etapie życia.



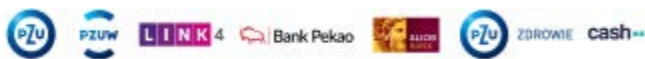
- **Wprowadzenie nowoczesnego procesu obsługi szkód i świadczeń z wykorzystaniem nowych technologii, który pozwoli zautomatyzować i przyspieszyć procesy oraz zredukować koszty**

Rozpoznawanie uszkodzeń na podstawie zdjęć

Wykorzystanie sztucznej inteligencji pozwala w pełni kontrolować i audytować szkody, w których akceptacja wypłaty odbywa się automatycznie.

Automatyczne odczytywanie danych z dokumentów

System przetwarza nieustrukturyzowane dokumenty na format cyfrowy, następnie **odnajduje dane na postawie wyuczonego modelu AI**.



Wykorzystanie wszystkich kanałów dystrybucji

Dzięki omnikanalowości Grupa PZU będzie w stanie dotrzeć do klientów różnorodnymi kanałami dystrybucji specjalnie dostosowanymi do ich potrzeb i preferencji. Klienci otrzymają dostęp do szerokiej gamy nowoczesnych produktów w zakresie ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczeń na życie, a także produktów zdrowotnych, inwestycyjnych i bankowych,



AI w aplikacji Agenta

Rozwiązanie **poprawia jakość dokumentacji ubezpieczeniowej już na etapie jej zbierania**, redukując koszt ich weryfikacji.

Wykorzystanie robotów do wyszukiwania usługodawcy

Na podstawie danych o lokalizacji klienta robot **znajduje pomoc drogową, która jest najbliżej i może najszybciej podjąć zlecenie**. Sprawdza jej dostępność i przesyła informacje, gdzie znajduje się klient.

Anonimizacja zdjęć

Model **wspiera proces przygotowywania zdjęć do wystawienia pojazdów powypadkowych na aukcje**, redukując nakład pracy na ręczną obróbkę zdjęć.

Automatyczna segregacja i klasyfikacja e-maili

Wykorzystanie sztucznej inteligencji **w procesie segregacji korespondencji e-mail wpływającej do PZU** prowadzi do wzrostu szybkości i wydajności obsługi oraz zmniejszenia kosztów.

Nowe podejście do opieki zdrowotnej w Polsce

Grupa PZU kładzie nacisk na budowę świadomości zdrowotnej i zapobieganie występowaniu chorób. W ofercie znajdują się najwyższej jakości spersonalizowane usługi opieki medycznej. Dzięki osiągnięciu tych celów, przy zachowaniu rentowności prowadzonego biznesu, Grupa będzie rozwijała się szybciej niż rynek, co pozwoli na zdobycie pozycji lidera na rynku prywatnej opieki zdrowotnej.



Obszar 3 - innowacyjna grupa finansowa

Grupa PZU planuje wykorzystać najnowsze technologie we wszystkich obszarach działalności:

- **digitalizacja i usprawnienie procesów** - kontynuacja wdrażania rozwiązań dla klientów, które są proste, intuicyjne i uniwersalne;
- **wykorzystanie AI, Big Data oraz zaawansowanej analityki** - wdrażanie nowych technologii ma prowadzić do poprawy efektywności operacyjnej i rentowności biznesu przez m.in. automatyzację i usprawnienie procesów decyzyjnych;
- **mobilność i omnikanalowość** - wykorzystanie nowych cyfrowych kanałów dystrybucji jako uzupełnienie tradycyjnych kanałów;
- **chmura obliczeniowa** - wsparcie dla transformacji technologicznej, m.in. większa wydajność infrastruktury;
- **cyberbezpieczeństwo** - ochrona własnych sieci informatycznych, wprowadzenie narzędzi szacowania ryzyka obszaru cyberbezpieczeństwa w sektorze finansowym.

Obszar 4 - zrównoważony wzrost

Osiągane przez Grupę PZU wyniki stawiają ją w gronie najbardziej rentownych instytucji w Polsce i w Europie. Jednak miarą sukcesu biznesowego Grupy PZU są nie tylko wyniki finansowe, ale ich osiągnięcie w sposób zrównoważony, co jest zobowiązaniem Grupy PZU wobec akcjonariuszy i klientów. Wypełnianie tego zobowiązania jest możliwe dzięki prowadzeniu biznesu z poszanowaniem środowiska, kwestii społecznych i w zgodzie z najlepszymi praktykami ładu korporacyjnego. Grupa PZU rozumie, że kapitał finansowy nie jest jedynym kapitałem potrzebnym do prowadzenia działalności i osiągnięcia dobrych wyników, dlatego na równi z nim stawia kapitał naturalny, intelektualny, ludzki i społeczny. Strategia ESG „Rozwój w równowadze” na lata 2021-2024 określa ambicje PZU i PZU Życie dotyczące ograniczania wpływu środowiskowego, odpowiedzialności społecznej i ładu korporacyjnego. Kluczowe wskaźniki Strategii ESG stały się integralną częścią strategii biznesowej Grupy PZU. Spółki Grupy zaimplementowały wybrane elementy Strategii ESG i dostosowały je do specyfiki swojej działalności.

Nasze ambicje	#Zaufany Partner zielonej transformacji Wspieramy rozwój niskoemisyjnej gospodarki, dbając o zrównoważoną transformację	#Lepsza jakość życia Zachęcamy lokalne społeczności do zrównoważonego i bezpiecznego stylu życia	#Odpowiedzialna organizacja Tworzymy nowoczesną organizację zarządzaną w sposób odpowiedzialny
	→ Grupa PZU rozwijająca ubezpieczeniową ofertę wspierającą transformację klimatyczno-energetyczną → Odpowiedzialny inwestor wspierający bezpieczną i zrównoważoną transformację → Zielona organizacja funkcjonująca w oparciu o zrównoważone procesy decyzyjne i zarządcze	→ Odpowiedzialny partner wspierający bezpieczeństwo w lokalnych społecznościach → Wiarygodny przewodnik po zrównoważonym stylu życia	→ Pracodawca stawiający na odpowiedzialne przywództwo i kształtujący odpowiedzialne postawy pracowników → Zaufany partner biznesowy promujący ideę zrównoważonego rozwoju
Cele zrównoważonego rozwoju			

4.4 Operacjonalizacja strategii

• Budowa najbardziej kompleksowej oferty na rynku

Oferta 360° jest spersonalizowaną, kompleksową i dynamiczną ofertą produktów dopasowaną do stale zmieniających się oczekiwań i potrzeb klientów na każdym etapie życia. Łączy ona usługi wszystkich obszarów działalności Grupy, przez co klient ma dostęp do produktów ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczeń na życie, produktów zdrowotnych i bankowych oraz indywidualnych rozwiązań ochronnych i inwestycyjnych.

W I półroczu 2022 roku PZU wprowadził nowe, kompleksowe ubezpieczenie wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych oraz towarzystw budownictwa społecznego - PZU Dla Wspólnot i Spółdzielni. W ramach TFI PZU natomiast, dołączono siedem nowych funduszy do portfela pasywnego inwestowania dostępnego użytkownikom inPZU. Oferta została rozszerzona o sześć funduszy akcji i jeden obligacji inflacyjnych. Nowości to produkty tematyczne alokujące zasoby w ściśle określone obszary, takie jak OZE (inPZU Akcje Sektora Zielonej Energii), złoto (inPZU Akcje Rynku Złota), czy nieruchomości (inPZU Akcje Sektora Nieruchomości).



• Usługi wspierające dla przedsiębiorców

Grupa PZU rozszerza również ofertę dla przedsiębiorców o usługi wspierające, jakimi są pomoc w zarządzaniu ryzykiem przez usługi doradcze i wdrożenie nowoczesnych narzędzi oraz zapewnienie systemu IT zarządzającego flotami (obsługa ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem flotowym, usługi doradcze, bieżące wsparcie prawne dla polskich flot międzynarodowych).

Nowym rozwiązaniem w ofercie PZU jest PZU iFlota – nowoczesny system do zarządzania flotą pojazdów, który tworzą trzy współpracujące ze sobą i uzupełniające się moduły: zarządzanie flotą, zarządzanie ubezpieczeniem oraz zarządzanie bezpieczeństwem - prewencyjny. Podstawową funkcją PZU iFlota jest możliwość zarządzania flotą, z ewidencją pojazdów, kierowców i różnego rodzaju kosztów, a także obsługą m.in. kart paliwowych i usług serwisowych. Dodatkowo system PZU iFlota umożliwi zarządzanie ubezpieczeniem - dostęp do danych o bieżących polisach i szkodach z AC i OC dla klienta i pośrednika ubezpieczeniowego oraz zgłaszanie szkód z poziomu aplikacji. Trzecim modułem systemu jest moduł prewencyjny, którego celem jest poprawa bezpieczeństwa floty - na bazie historii szkód i jej analizy, zarządzający flotą uzyska informacje jakie działania prewencyjne należy wdrożyć, by zmniejszyć liczbę i dotkliwość szkód.

• Wykorzystanie potencjału portfela i wiedzy o kliencie

Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi i nowych technologii Grupa PZU usprawnia zarządzanie relacjami z klientami. W tym celu wykorzystuje nowe środowiska analityczne automatyzujące i wspierające procesy decyzyjne. Wprowadzenie CRM Interakcyjnego usprawni komunikację przez co procesy sprzedażowe będą bardziej efektywne.

Planowane jest również wdrożenie wspólnych projektów CRM między PZU i bankami z Grupy PZU.

• Stworzenie nowoczesnych ekosystemów biznesowych

Grupa PZU chce być dostawcą kompleksowych rozwiązań, które pomogą klientom prowadzić zdrowe życie i zrównoważony biznes, zapewnią opiekę medyczną rodzinie lub pracownikom, ochronią majątek i pomogą go pomnażać, dadzą poczucie stabilizacji i należytego zadbania o bliskich bez względu na to, co przyniesie przyszłość. Celem Grupy jest rozwój ekosystemów biznesowych zarówno dla klientów instytucjonalnych i indywidualnych.

Ekosystem - benefity

Celem budowy Ekosystemu Benefity jest tworzenie nowych interakcji z Klientami na bazie aktywności życia codziennego jak aktywność fizyczna, zdrowy styl życia, sport, zdrowie, rodzina, bezpieczeństwo.

W skład ekosystemu wchodzi zestaw zaawansowanych narzędzi cyfrowych adresowanych zarówno dla pracodawców, jak i klientów indywidualnych. Instytucje w ekosystemie znajdują

funkcjonalności zarządzania benefitami pozapłacowymi, animowania społeczności swoich pracowników, a także obsługi wniosków i procesów obsługowych, zaś użytkownicy końcowi dostęp do rozmaitych typów benefitów: produktów i usług Grupy PZU jak np. PZU Sport czy PZU Cash oraz do licznej oferty partnerów zewnętrznych.

Ekosystem - kierowcy

Jest to rozbudowany ekosystem zapewniający gruntowną pomoc, w którego skład wchodzi między innymi wsparcie przy zakupie lub sprzedaży samochodu, kontrola stanu technicznego pojazdu, ewentualne naprawy i pomoc prawna, rabaty na usługi u partnerów Grupy, zorganizowanie samochodu zastępczego. Wszystkie usługi dostępne są w jednym miejscu, poprzez bezpieczne i przyjazne dla użytkownika narzędzia cyfrowe. Wśród pozostałych usług w ramach Ekosystemu należy wymienić takie, jak: historia napraw, dostęp do programów lojalnościowych, serwis ogumienia, serwis szyb itp. Nowa platforma dla kierowców dostępna jest dla każdego, nawet dla osób nieposiadających ubezpieczenia.

EKOSYSTEM BENEFITY

Wygodna przestrzeń zarządzania benefitami pozapłacowymi

- Zestaw zaawansowanych narzędzi cyfrowych ułatwiających kompleksowe zarządzanie benefitami przez pracodawców

Budowa społeczności

- Ekosystem to nowe możliwości budowania relacji z Klientem na podstawie codziennego życia

Szeroka oferta benefitów Grupy PZU

- Wiele benefitów w jednym miejscu – od kafełki i kart sportowych, przez ubezpieczenia i produkty finansowe, aż po produkty zdrowotne
- Kontakt z jednym dostawcą wielu usług dla Pracowników: oszczędność czasu, ujednoczenie procesów, wygoda i niższe koszty administracyjne

Nowe na rynku, atrakcyjne produkty

- PZU Sport – abonament sportowo-rekreacyjny
- CASH – pożyczki na atrakcyjnych warunkach bezpośrednio spłacane z wynagrodzenia
- Pakiety sportowo-rekreacyjno-medyczne oraz inne rozwiązania pakietowe dotyczące ubezpieczeń, aktywności fizycznej oraz zdrowia połączone z usługami Partnerów zewnętrznych

Klient **instytucjonalny** zyskuje kompleksową ofertę różnego rodzaju benefitów pozapłacowych dla swoich Pracowników

Klient **indywidualny** ma dostępne usługi i narzędzia związane z poprawą komfortu życia, aktywnością, stylem życia, itp.

EKOSYSTEM KIEROWCY

Przygotujemy ekosystem odpowiadający na różnorodne potrzeby Klientów...

- Pomożemy w zakupie i sprzedaży samochodu
- Wesprzemy w finansowaniu zakupu
- Udostępnimy produkty ubezpieczeniowe
- Sprawdzimy stan techniczny pojazdu
- Zorganizujemy jego naprawę
- Udzielimy wsparcia prawnego
- Zorganizujemy pomoc drogową i samochód zastępczy
- Zaproponujemy warsztat naprawczy
- Przypomnimy o ważnych terminach
- Udostępnimy historię napraw
- Przygotujemy program lojalnościowy
- Zaoferujemy dodatkowe rabaty na usługi u naszych Partnerów

...w którym kierowca jest w centrum uwagi. Zapewnimy komfort i bezpieczeństwo korzystania przez...



... powszechny dostęp do usług i zastosowanie odpowiednich technologii cyfrowych.

- Usługi dostępne w jednym miejscu, bez wychodzenia z domu, 100% online
- Ekosystem będzie dostępny dla każdego, nawet jeśli nie ma ubezpieczenia
- Infolinia dostępna przez 24 godziny, 7 dni w tygodniu
- Wspólnie z Klientami będziemy rozwijać nasze usługi i nieustannie podnosić ich jakość
- Zapewnimy bezpieczne i przyjazne dla użytkownika narzędzia cyfrowe

Nie każdy kierowca jest ekspertem w dziedzinie utrzymania pojazdu, dlatego chcemy go wspierać i być Partnerem, który zadba o komfort i bezpieczeństwo.

Ekosystem zdrowia

W ramach obszaru zdrowia Grupa PZU proponuje usługi z zakresu zdrowego odżywiania się i aktywności ruchowej, badań profilaktycznych oraz pełnej opieki medycznej – w formie ubezpieczeń, abonamentów lub jednorazowych płatnych świadczeń. System będzie obejmował telekonsultacje, zdalne monitorowanie stanu pacjentów oraz leczenie domowe, zapewniając zarazem wszystkim chętnym szybki dostęp bezpośredni do lekarzy w stale rozwijanej i integrowanej sieci własnych placówek PZU Zdrowie.

Specjalna oferta dla seniorów

W odpowiedzi na wyzwania związane ze zmianami demograficznymi Grupa PZU wprowadzi ofertę dedykowaną poprawie dobrostanu Seniorów. Będzie ona obejmowała: ubezpieczenia odpowiadające ich oczekiwaniom co do zakresu oraz kanałów sprzedaży i obsługi, usługi medyczne ze szczególnym uwzględnieniem zdalnej opieki w domu i leczenia sanatoryjnego, specjalne, bezpieczne produkty bankowe i inwestycyjne, a także pakiet usług wspierających seniorów w codziennym życiu i aktywnościach wspólnotowych

EKOSYSTEM ZDROWIA

Indywidualne potrzeby zdrowotne różnych klientów, m.in.:

- Profilaktyka
- Zdrowie psychiczne
- Leki
- Opieka medyczna

Rozwiązania w zakresie opieki medycznej

- Abonamenty
- Ubezpieczenia
- Pojedyncze usługi medyczne (FFS)
- Finansowanie usług medycznych

Indywidualne potrzeby zdrowotne różnych klientów, m.in.:

- Sen
- Zdrowe odżywianie
- Sport
- Uroda

– od pomocy w dojeździe do lekarza, dostarczeniu leków, zorganizowaniu fizjoterapii, po naprawy domowe czy uczestnictwo w zajęciach sportowych i kursach.



Wprowadzenie zintegrowanego podejścia do wszystkich kanałów dystrybucji

W celu usprawnienia kontaktów z klientami, Grupa PZU podejmuje działania zmierzające do wprowadzenia rozwiązania opartego o omnikanalowość. Polega ono na rozwoju hybrydowych ścieżek obsługi w procesie obsługi i sprzedaży. Digitalizacja procesów sprzedażowych i posprzedażowych zapewni wzrost ich efektywności i stworzy nowy kanał do aktywizacji agentów.

Wykorzystanie potencjału spółek w Grupie PZU

LINK4 - ponad 22% wzrost składki przypisanej brutto do 2024 roku dzięki m.in. dalszej, konsekwentnej transformacji cyfrowej, analityka będzie źródłem wzrostu i oszczędności w procesach marketingu, sprzedaży, obsługi szkód oraz lepszym zarządzaniem klientami we wszystkich kanałach (omnikanalowość). Przełoży się to także na zwiększenie udziału LINK4 w rynku OC do ponad 6%, a w konsekwencji do wzrostu udziału w rynku ubezpieczeń majątkowych do około 3%.

TUW PZUW - wzrost składki przypisanej brutto o ok. 62% do około 1 mld zł w perspektywie 2024 roku, co przełoży się na 2,3% dodatkowego udziału Grupy PZU w rynku. Zakładane wzrosty zostaną osiągnięte dzięki m.in. efektywności operacyjnej i kosztowej. Zostaną również wprowadzone nowe produkty, m.in. w obszarze cyberbezpieczeństwa.

Bank Pekao i Alior Bank – zwiększenie przychodów ze współpracy ubezpieczeniowo-bankowej o około 200% (w okresie trwania Strategii 2021-2024), w porównaniu do okresu trwania poprzedniej Strategii (2017-2020). Oznacza to wzrost skumulowanej składki przypisanej brutto ze współpracy z bankami do poziomu około 3 mld zł. Zostanie to osiągnięte dzięki wykorzystaniu potencjału bazy 22 mln unikalnych klientów oraz dostarczeniu im dostosowanej do ich potrzeb rozszerzonej, kompleksowej oferty ubezpieczeniowo-bankowej uwzględniającej m.in. ubezpieczenia komunikacyjne, ochronne, kredytów, majątkowe, podrózne, leasingów i grupowe.

W ramach współpracy PZU z bankami w Grupie, klienci Banku Pekao w pakiecie z kartą kredytową otrzymują ubezpieczenia: zakupów, transakcji internetowych oraz podrózne. Dzięki nim klient może otrzymać zwrot kosztów kupionych przy użyciu karty kredytowej towarów w przypadku ich zniszczenia, uszkodzenia czy utraty. PZU zapewnia także klientom płacącym za zakupy w internecie kartą, zwrot kosztów zakupu towaru, jeśli dostarczony towar jest np. wadliwy lub niezgodny z zamówieniem, a klient ma problemy z odzyskaniem pieniędzy od sprzedawcy. Klienci banku otrzymują możliwość wyboru jednego spośród 3 dostępnych pakietów: Standard, Złoty i Platynowy, które można elastycznie zmieniać w aplikacji mobilnej PeoPay. W pakietach Złotym i Platynowym klient otrzymuje ubezpieczenia podrózne w Polsce i za granicą, a także dodatkowe korzyści od Banku Pekao ułatwiające podróżowanie.

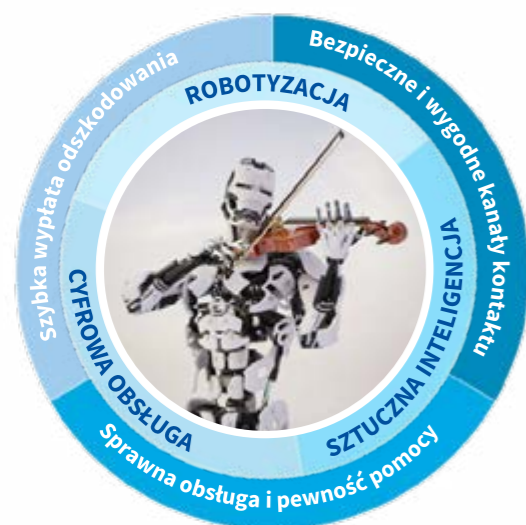
Omnikanalowość

→ Rozwińmy możliwości w zakresie płynnej zmiany kanałów w procesie sprzedaży i obsługi

→ Zapewnimy zindywidualizowaną ofertę



- **Wdrożenie nowych technologii w procesie obsługi szkód i świadczeń**



Dzięki rozwojowi technologii takich jak sztuczna inteligencja, robotyzacja i Big Data proces obsługi szkód i świadczeń będzie mógł być zautomatyzowany. Zapewni to spełnienie oczekiwań klientów i wzmocnienie przewag konkurencyjnych.

PZU, jako pierwszy ubezpieczyciel w Polsce, udostępnił swoim klientom innowacyjne narzędzie wykorzystujące sztuczną inteligencję (AI) przy obsłudze szkód komunikacyjnych. Asystent AI sporządzi wstępny kosztorys naprawy na podstawie zdjęć nadesłanych przez klienta przez udostępnioną aplikację, co znacznie usprawni proces wyceny szkód. To kolejne innowacyjne rozwiązanie oparte o zaawansowane algorytmy sztucznej inteligencji. PZU obsłużył przy wsparciu narzędzi opartych o AI już ponad kilkaset tysięcy szkód komunikacyjnych o wartości kilku miliardów złotych.

- **Kompleksowa, sprawna i przyjazna obsługa**

Grupa PZU doskonała obsługę szkód i świadczeń. Dostosowanie się do nowych oczekiwań klientów pozwoli zapewnić zwinne i przyjazne procesy obsługowe. Dostęp do szerokiej sieci naprawczej, sprawny proces obsługowy oraz szybka wypłata odszkodowań lub świadczeń pozwoli na wzmocnienie pozycji Grupy PZU jako najbardziej wiarygodnego ubezpieczyciela na rynku.

Dzięki rozwojowi portalu mojePZU klienci mają na bieżąco dostęp do swoich polis, mogą zapoznać się z ofertą

ubezpieczeniową, zgłosić szkodę, a następnie sprawdzić jej status. Grono użytkowników portalu stale rośnie, na koniec I półrocza 2022 roku było ich blisko 2,9 mln.

- **Rewolucja na rynku prywatnej opieki zdrowotnej**

Grupa PZU chce zostać kompleksowym doradcą medycznym dzięki rewolucyjnemu podejściu do opieki zdrowotnej. Dzięki nowemu, bardziej proaktywnemu modelowi zarządzania relacjami z klientem oraz zwiększonej sprzedaży abonamentów i badań medycyny pracy (również w formie telemedycyny) zwiększą się przychody oraz wzmocnią relacje z klientami. Natomiast kompleksowa oferta produktów zdrowotnych i pokrewnych w ramach ekosystemu zdrowia pozwoli na większą skalę dotrzeć do klientów indywidualnych. Zaangażowanie w edukację w zakresie zdrowia, aktywność w mediach społecznościowych oraz najwyższa jakość obsługi zagwarantuje zbudowanie świadomości i wizerunku marki PZU Zdrowie. Poza wdrożeniem nowego modelu, planowana jest również współpraca z systemem ochrony zdrowia oraz wewnętrzna integracja placówek medycznych.

PZU jest trzecim co do wielkości operatorem na rynku prywatnych usług medycznych i posiada 3,1 mln aktywnych umów zdrowotnych. W I półroczu 2022 roku oferta PZU Zdrowie została rozszerzona m.in. o pakiety rodzinne i partnerskie. Pakiety można kupić w portalu mojePZU, gdzie pacjenci umówią także wygodnie wizyty i badania. PZU Zdrowie udostępniło również opcję ratalnych płatności dla klientów, którzy kupują pakiety medyczne w portalu mojePZU. Nowa metoda pozwala opłacić usługi operatora medycznego za pomocą kredytu oferowanego przez Alior Bank. Dodatkowo PZU wraz z Ministerstwem Zdrowia, Ministerstwem Aktywów Państwowych oraz Narodowym Funduszem Zdrowia uruchomiło projekt „Zdrowe Życie”. W ramach projektu, w kolejnych miesiącach dostępne będą Mobilne Strefy Zdrowia, oferujące bezpłatne badania i konsultacje lekarskie. Celem projektu jest zwiększanie świadomości tego, jak ważny jest zdrowy styl życia i profilaktyka.

- **Dalszy rozwój w krajach bałtyckich**

Grupa PZU stawia na dalszy rozwój organiczny w krajach bałtyckich. Jednocześnie stale monitoruje rynek pod kątem celów akwizycyjnych. Celem strategicznym jest utrzymanie 8% udziału składki przypisanej brutto z rynków zagranicznych w łącznym, rosnącym przypisie Grupy PZU.

- **Zrównoważony wzrost – Strategia ESG „Rozwój w równowadze”**

W ramach przyjętej Strategii ESG Grupa PZU podejmuje działania, które umacniają jej pozycję lidera i są zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju. Grupa PZU na równi traktuje czynniki środowiskowe i klimatyczne, społeczne oraz zarządcze. PZU prowadzi działania w 3 głównych obszarach (#zaufany partner zielonej transformacji, #lepsza jakość życia, #odpowiedzialna organizacja).

- **#Zaufany partner zielonej transformacji**

Wzrost obecnego zaangażowania w inwestycje wspierające transformację klimatyczno-energetyczną o 500 mln zł w latach 2021-2024

Grupa PZU prowadzi działalność inwestycyjną z poszanowaniem zasad zrównoważonego rozwoju. Polityka zrównoważonego inwestowania PZU i PZU Życie określa ogólne zasady lokowania środków z uwzględnieniem czynników ESG. PZU i TFI PZU inwestują w rozwój lądowej energetyki wiatrowej. Do czerwca 2022 roku Spółki zainwestowały blisko 420 mln zł w projekty budowy lub rozbudowy elektrowni wiatrowych. Ponadto TFI PZU wprowadził do oferty funduszy pasywnych fundusz inPZU Akcje Sektora Zielonej Energii, pozwalający każdemu inwestować w indeks wiodących na świecie spółek z branży OZE.

- **Ocena pod kątem czynników ESG 55% największych korporacyjnych klientów ubezpieczeniowych z sektorów wrażliwych na ryzyko ESG**

Grupa PZU poszerza ofertę ubezpieczeniową wspierającą dekarbonizację i proces zmiany miksu energetycznego. W ofercie Grupy PZU znajdują się zielone produkty zarówno dla klientów korporacyjnych jak i indywidualnych. PZU oferuje klientom dwa produkty ubezpieczeniowe PZU Energia Wiatru i PZU Energia Słońca. Polisy chronią elektrownie wiatrowe i instalacje fotowoltaiczne na wypadek awarii, uszkodzeń czy zniszczeń. TUV PZU wprowadził dla klientów korporacyjnych ubezpieczenia: elektrowni wiatrowych „Siła Wiatru” i instalacji fotowoltaicznych „Moc Słońca”. Klientom indywidualnym, gospodarstwom rolnym i przedsiębiorstwom z sektora MSP PZU oferuje produkt PZU Eko Energia.

PZU rozwija metodyki oceny klientów korporacyjnych pod kątem czynników ESG. Grupa PZU wspiera klientów w drodze do neutralności klimatycznej i rozwija programy okołoproduktowe, które wspierają klientów w zrównoważonym rozwoju biznesu. System PZU LAB EST to

narzędzie, które monitoruje wybrane parametry związane z wpływem środowiskowym przedsiębiorstw. Obecnie System jest rozbudowywany o dodatkowe czujniki pozwalające na monitorowanie m.in. emisji gazów cieplarnianych. Działania realizowane w programie prewencyjnym Ryzyko Pro ograniczają ryzyko pożaru, co przekłada się na zmniejszenie emisji gazów pożarowych do atmosfery oraz ograniczeniu szkód w środowisku naturalnym.

- **Osiągnięcie neutralności w zakresie emisji CO2 z własnej działalności (zakres 1 i 2)**

Grupa PZU kontynuuje wielokierunkowe działania nakierowane na redukcję własnych emisji w zakresie 1 i 2. Są to między innymi zakup energii ze źródeł odnawialnych, montaż własnych instalacji produkcji energii odnawialnej (panele fotowoltaiczne) oraz zakup energii od dostawców, którzy charakteryzują się niższymi wskaźnikami emisyjności. PZU i PZU Życie rekompensują emisje w zakresie, w którym nie można jej ograniczyć.

Poza tym mając na celu ograniczenie bezpośredniego wpływu środowiskowego Grupa PZU przenosi siedzibę Centrali do najbardziej ekologicznego budynku w Warszawie, który m.in. pozwoli znacznie zredukować ślad węglowy.

Grupa PZU włącza czynniki ESG w proces zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka, a także prowadzi analizy scenariuszowe dotyczące wpływu zmian klimatu na działalność biznesową.

- **#lepsza jakość życia**

Osiągnięcie 10-15 mln odbiorców działań społecznych z zakresu bezpieczeństwa i zrównoważonego stylu życia w ciągu roku oraz objęcie 70% pracowników ofertą programu w zakresie dobrostanu (well-being)

Zaangażowanie społeczne zawsze było ważnym tematem dla PZU. Spółka od wielu lat prowadzi inicjatywy poprawiające bezpieczeństwo i jakość życia Polaków. Jedną z najnowszych inicjatyw jest Program Dobra drużyna PZU, który promuje aktywność wśród dzieci i młodzieży. Do Dobrej drużyny PZU dołączyło już 30 klubów i stowarzyszeń, które prowadzą zajęcia sportowe dla ponad 25 tys. dzieci.

W obszarze społecznym Grupa PZU koncentruje się na kwestiach pracowniczych. W tym zachowaniu dobrego zdrowia i samopoczucia swoich pracowników. Strategia #DobryStan,

jest kompleksowym programem dbałości o pracowników. Powstała w oparciu o analizę trendów na rynku pracy, a także o konsultacje z liderami i pracownikami. #DobryStan dostarcza pracownikom narzędzia, które pomagają im godzić życie osobiste z zawodowym, współpracować w wielopokoleniowych zespołach i efektywnie pracować w systemie hybrydowym.

W czerwcu 2022 roku rozpoczęła się przeprowadzka siedziby Centrali PZU do nowego, najbardziej zielonego biurowca w Warszawie. Budynek Generation Park Y przy Rondzie Daszyńskiego otrzymał prestiżową nagrodę Prime Property Prize 2021 w kategorii „Zielony Budynek”. Nowa siedziba Grupy PZU to inwestycja w pracowników zapewniająca im najwyższe standardy, jeśli chodzi o warunki, komfort i bezpieczeństwo pracy. Przyjazne środowisko pracy będzie wspierać dobrostan pracowników oraz stanowić ważny element wdrożenia docelowego hybrydowego modelu pracy wraz z pakietem odpowiednich narzędzi i programów poprawiających jakość życia pracowników. Dzięki nowej siedzibie pracownicy dotychczas rozproszeni w różnych lokalizacjach, będą pracować w jednym miejscu, które jest bardzo dobrze skomunikowane z innymi punktami w stolicy. Ze względu na charakterystykę i zalety proekologiczne budynku przeprowadzka jest istotnym elementem realizacji strategii ESG Grupy PZU.

#odpowiedzialna organizacja

Uwzględnienie celów ESG w celach strategicznych Spółek oraz uwzględnienie wymogów ESG w 70% kluczowych procesach zakupowych

Od 2021 dyrektorzy PZU i PZU Życie, którzy odpowiadają za realizację działań strategii ESG otrzymują cele ESG w ramach celów rocznych. Poziom realizacji tych celów ma wpływ na ich wynagrodzenie zmienne za dany rok. Dzięki nadaniu celów ESG cała organizacja została zaangażowana w realizację założeń strategii ESG. Zrównoważony rozwój został przełożony na poziom operacyjny firmy. Cele ESG nadawane są również Zarządom spółek zależnych.

Grupa PZU ma świadomość swojego wpływu na rynek zamówień i odpowiedzialności za kształtowanie najwyższych standardów biznesowych w swoim otoczeniu. Od dostawców PZU oczekuje przestrzegania standardów i zasad zgodnych z zasadami zrównoważonego rozwoju. Aby wzmocnić znaczenie ESG w relacjach z dostawcami zakres prowadzonych audytów dostawców jest rozszerzany o tematy związane

z prawami człowieka, prawami pracownika oraz ochroną środowiska.

Inicjatywy na rzecz zrównoważonego rozwoju stanowią istotny element w funkcjonowaniu Grupy PZU. Od maja 2022 roku PZU jest członkiem United Nations Global Compact tj. największej inicjatywy ONZ skupiającej zrównoważony biznes. W kwietniu 2022 roku PZU przystąpił do Partnerstwa „Razem dla środowiska” UNEP/GRID-Warszawa, po tym jak w lutym dołączył do programu Climate Leadership dla liderów klimatycznych. PZU przystąpił również do Partnerstwa Ministerstwa Rozwoju i Technologii na rzecz realizacji Celów Zrównoważonego Rozwoju w Polsce i jest sygnatariuszem „Porozumienia na rzecz rozwoju morskiej energetyki wiatrowej w Polsce” oraz „Porozumienia sektorowego na rzecz rozwoju gospodarki wodorowej”. Są to projekty zainicjowane przez Ministerstwo Klimatu i Środowiska.

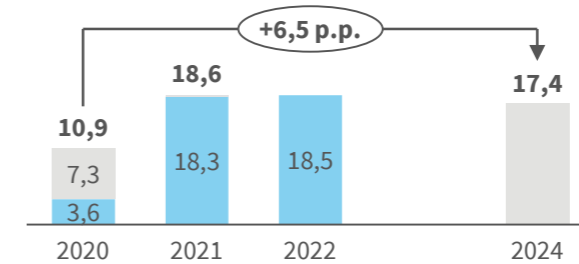
Grupa PZU monitoruje swoje postępy na drodze do zrównoważonego rozwoju. Wymiernym rezultatem jest udział w rankingach ESG i osiągnięte oceny. Bierze ponadto udział w rankingach, które oceniają Spółki pod kątem ESG. W czerwcu 2022 roku działania PZU zostały docenione w XVI edycji Rankingu Odpowiedzialnych Firm. Jest to jedyne zestawienie firm działających w Polsce ocenianych pod kątem jakości zarządzania aspektami zrównoważonego rozwoju. W tym roku PZU uzyskał 94 punkty na 100 punktów możliwych, dzięki czemu zajął trzecie miejsce ogólnej i branżowej klasyfikacji. W rankingu oceniane było strategiczne podejście, działalność operacyjna oraz wyniki wskaźników ESG. Sprawdzone również poziom wdrożenia deklaracji i polityk z zakresu zrównoważonego zarządzania oraz rozwój produktów z pozytywnym wpływem społecznym i środowiskowym.

4.5 Mierniki

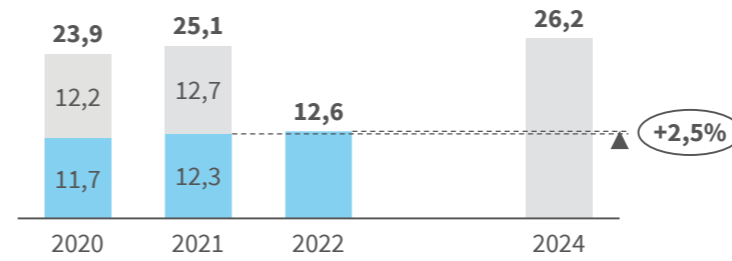
Mienniki finansowe i realizacja strategii

ROE (%)

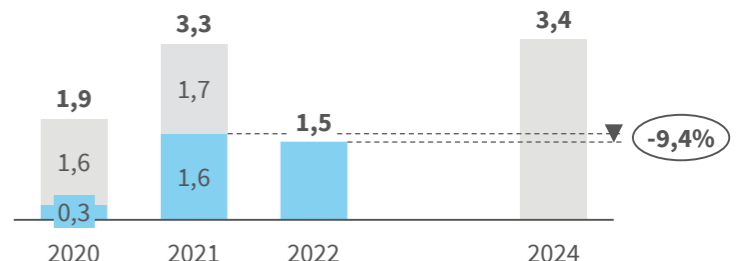
I połowa roku



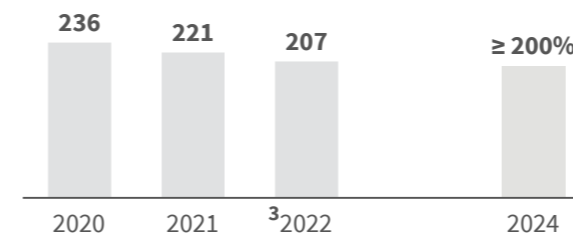
SKŁADKA PRZYPISANA BRUTTO¹ (mld zł)



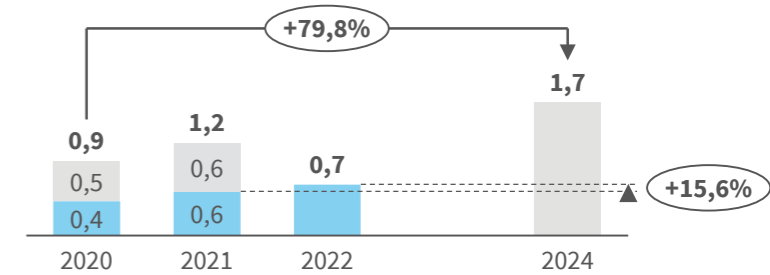
ZYSK NETTO² (mld zł)



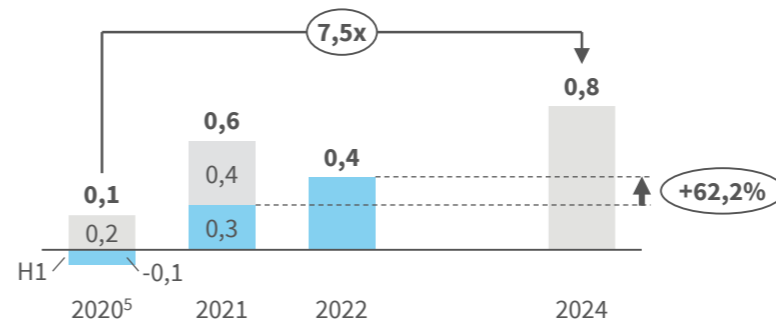
WSKAŹNIK WYPŁACALNOŚĆ II (%)



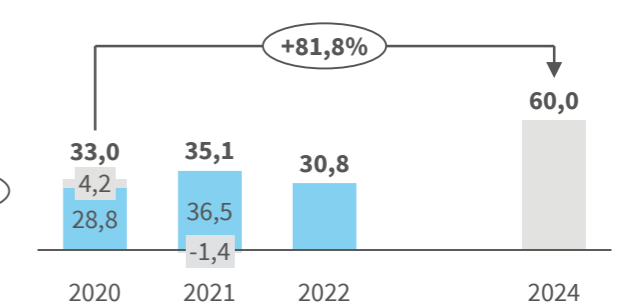
PRZYCHODY FILARU ZDROWIE (mld zł)



KONTRYBUCJA BANKÓW DO WYNIKU NETTO GRUPY PZU² (mld zł)



AKTYWA POD ZARZĄDZANIEM⁴ (mld zł)



¹ Składka przypisana brutto Grupy kapitałowej PZU; ² Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej; ³ Dane na 31 marca 2022, nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta, wskaźnik zgodny z pismem okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16.04.2021; ⁴ Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem TFI PZU, Pekao TFI i Alior TFI; ⁵ Z wyłączeniem odpisu wartości firmy z tytułu nabycia Banku Pekao i Alior Banku

Mierniki ESG





5.

Wyniki finansowe

Rentowność kapitałów własnych przypadających właścicielom jednostki dominującej (ROE) na poziomie 18,5%. Spadek zysku przypisanego właścicielom jednostki dominującej do poziomu 1,48 mld zł. Składka przypisana brutto wyższa o 2,5% rok do roku.

W rozdziale:

1. Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty wynik finansowy
2. Dochody Grupy PZU
3. Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU
4. Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU
5. Czynniki i zdarzenia nietypowe wpływające na wynik
6. Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU
7. Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku

Wyniki finansowe

5.1 Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty wynik finansowy

W I półroczu 2022 roku zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej Grupy PZU wyniósł 1 480 mln zł wobec 1 634 mln zł w analogicznym okresie 2021 roku (spadek o 9,4%). Zysk netto sięgnął 2 868 mln zł i był o 381 mln zł wyższy niż w I półroczu 2021 roku, a zysk brutto osiągnął poziom 4 071 mln zł wobec 3 361 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych¹ wynik netto wzrósł o 98,8% względem ubiegłego roku a wynik netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej o 63,5% względem ubiegłego roku.

Zysk z działalności operacyjnej za I półrocze 2022 roku wyniósł 4 088 mln zł i był wyższy o 21,3% mln zł w stosunku do wyniku w analogicznym okresie 2021 roku.

Na wysokość zysku z działalności operacyjnej miały w szczególności wpływ:

- wzrost składki przypisanej brutto w tym w szczególności ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w segmencie klienta masowego i korporacyjnego, ubezpieczeń komunikacyjnych Auto Casco oraz rozwój sprzedaży w spółkach bałtyckich;
- wyższe wyniki związane z działalnością bankową w tym wzrost wyniku odsetkowego oraz prowizyjnego częściowo kompensowany efektami jednorazowymi – koszty związane z przystąpieniem Banku Pekao i Alior Banku do Systemu Ochrony w wysokości 636 mln zł oraz rezerwa utworzona przez Pekao na ryzyko prawne walutowych kredytów hipotecznych w wysokości 419 mln zł;
- wzrost rentowności w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych, jako efekt spadku szkodowości z tytułu zgonów ubezpieczonych i współubezpieczonych w grupowym portfelu ochronnym oraz w ubezpieczeniach kontynuowanych, częściowo kompensowany wzrostem rezerw techniczno-ubezpieceniowych dla starszych wersji produktów indywidualnie kontynuowanych, polegającym na

- rozpoznaniu spodziewanego efektu wyższych indeksacji w kolejnych 12 miesiącach;
- wyższy wynik na ubezpieczeniach w segmencie klienta korporacyjnego, będący wypadkową niższej szkodowości portfela ubezpieczeń komunikacyjnych (Auto Casco) częściowo ograniczanej przez spadek rentowności ubezpieczeń pozakomunikacyjnych;
- nieznacznie niższy wynik na ubezpieczeniach indywidualnych pomimo istotnego spadku sprzedaży produktów inwestycyjnych;
- niższa rentowność w segmencie ubezpieczeń masowych, głównie w efekcie wyższej szkodowości ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (w szczególności w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych) oraz wzrostu kosztów akwizycji;
- spadek wyniku w segmentach ubezpieczeń zagranicznych w tym głównie spółek w Ukrainie w związku z ujęciem odpisów z tytułu utraty wartości aktywów w wyniku dokonanej oceny wpływu inwazji Federacji Rosyjskiej na Ukrainę 24 lutego 2022 roku na działalność operacyjną, ciągłość działania, sytuację finansową oraz kontynuację działalności przez Grupę PZU oraz ze względu na obniżenie ratingu Ukrainy;
- niższy wynik na działalności inwestycyjnej z wyłączeniem działalności bankowej, w tym w związku z ubiegłorocznym jednorazowym efektem wzrostu wyceny akcji spółki z branży logistycznej w związku z jej wejściem na giełdę.

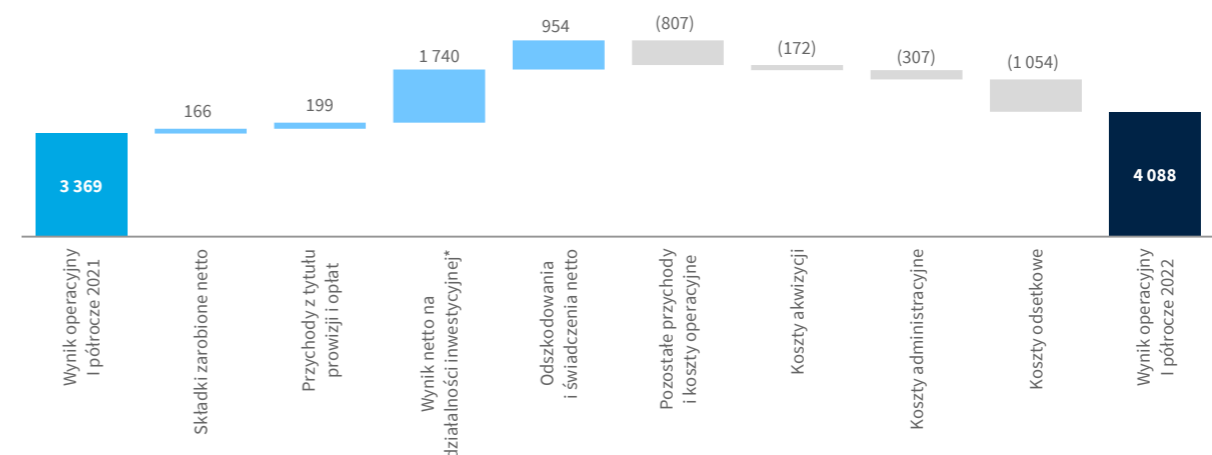
W poszczególnych pozycjach wyniku operacyjnego Grupa PZU odnotowała:

- wzrost składki przypisanej brutto o 2,5% – do 12 647 mln zł. Dotyczył głównie segmentu klienta masowego, w zakresie ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami i pozostałych szkód rzeczowych głównie wskutek wyższej sprzedaży ubezpieczeń upraw rolnych dotowanych i ubezpieczeń komunikacyjnych w efekcie wzrostu sprzedaży Auto Casco. W segmencie klienta korporacyjnego Grupa PZU osiągnęła wyższą sprzedaż ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych oraz ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych i gwarancji oraz zwiększyła sprzedaż w spółkach bałtyckich. Wzrosty zostały częściowo skompensowane niższą sprzedażą w segmencie ubezpieczeń indywidualnych na życie, w tym produktów inwestycyjnych w kanale bancassurance. Po uwzględnieniu udziału reasekuratorów i zmiany stanu rezerwy składki, składka zarobiona netto wyniosła 11 683 mln zł i była o 1,4% wyższa niż w analogicznym okresie 2021 roku;

- wyższe o 14,4% dochody z działalności lokacyjnej – po uwzględnieniu kosztów odsetkowych wyniosły 5 441 mln zł, podczas gdy w I półroczu 2021 roku – 4 755 mln zł. Szczególnie istotny był wzrost dochodów z lokat wygenerowanych na działalności bankowej i wynikał ze wzrostu przychodów odsetkowych obu banków w wyniku serii podwyżek stóp procentowych. Powyższy efekt został częściowo skompensowany przez utworzone odpisy na ryzyko prawne dotyczące kredytów hipotecznych w walutach obcych przez Bank Pekao. Dochody z działalności inwestycyjnej, z wyłączeniem działalności bankowej, spadły o 1 369 mln zł względem poprzedniego roku na skutek zeszłorocznego efektu wzrostu wyceny akcji spółki z branży logistycznej w efekcie jej wejścia na giełdę oraz spadku wyników z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych. Niższe wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych nie mają wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ są równoważone przez zmianę poziomu odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto;
- niższy poziom odszkodowań i wypłaconych świadczeń – wyniosły 7 116 mln zł, a więc o 11,8% mniej w porównaniu z I półroczem 2021 roku. Spadek dotyczył w szczególności ubezpieczeń na życie na skutek spadku szkodowości z tytułu zgonów ubezpieczonych i współubezpieczonych w grupowym portfelu ochronnym oraz w ubezpieczeniach kontynuowanych oraz spadku rezerw techniczno-ubezpieceniowych w ubezpieczeniach na życie o charakterze inwestycyjnym zarówno w efekcie niższej sprzedaży tych produktów (niższy

- dopływ nowej składki inwestycyjnej), jak również w wyniku niższych wyników z działalności lokacyjnej względem wyników osiągniętych w roku ubiegłym;
- wyższe o 10,1% koszty akwizycji – wzrosły z poziomu 1 704 mln zł w I półroczu 2021 roku do 1 876 mln zł. Wzrost ten był w szczególności efektem zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży w segmencie klienta masowego w tym wyższego udziału kanału multiagencyjnego;
- wzrost o 9,0% kosztów administracyjnych – do 3 719 mln zł wobec 3 412 mln zł w I półroczu 2021 roku. Koszty administracyjne w segmencie działalności bankowej (bez uwzględnienia korekt z tytułu wyceny aktywów i zobowiązań do wartości godziwej) wzrosły o 268 mln zł, a w segmentach działalności ubezpieczeniowej w Polsce zwiększyły się o 40 mln zł, co było spowodowane m.in. wzrostem kosztów osobowych w wyniku presji płacowej, intensyfikacją działań sponsoringowych i wzmacniających wizerunek marki, wzrostem kosztów eksploatacji nieruchomości w wyniku indeksacji cen najmu i mediów, przeprowadzki do nowej siedziby głównej oraz wsparciem pomocowym związanym z sytuacją w Ukrainie;
- zmianę ujemnego salda pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych – do 2 211 mln zł wobec 1 404 mln zł w I półroczu 2021 roku. Była głównie związana z jednorazowymi efektami w bankach - wpłatą do funduszu pomocowego 636 mln zł w związku z przystąpieniem Alior Banku i Banku Pekao do bankowego Systemu Ochrony. Jednocześnie opłaty na BFG oraz obciążenia z tytułu podatku od instytucji finansowych wzrosły łącznie z 947 mln zł w I półroczu 2021 roku do 1 130 mln zł w I półroczu 2022 roku (to rezultat wzrostu aktywów będących przedmiotem opodatkowania, a nie stawki podatku).

Wynik operacyjny Grupy PZU w I półroczu 2022 roku (w mln zł)



*bez uwzględnienia kosztów odsetkowych

Podstawowe wielkości ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat	1 stycznia - 30 czerwca 2020	1 stycznia - 30 czerwca 2021	1 stycznia - 30 czerwca 2022
	w mln zł	w mln zł	w mln zł
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 691	12 342	12 647
Składki zarobione netto	11 452	11 517	11 683
Przychody netto z tytułu prowizji i opłat	1 505	1 687	1 886
Wynik netto na działalności inwestycyjnej*	4 149	4 952	6 692
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 291)	(8 070)	(7 116)
Koszty akwizycji	(1 647)	(1 704)	(1 876)
Koszty administracyjne	(3 335)	(3 412)	(3 719)
Koszty odsetkowe	(806)	(197)	(1 251)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(2 971)	(1 404)	(2 211)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 056	3 369	4 088
Udział w zyskach (stratach) netto jednostek wycenianych metodą praw własności	(1)	(8)	(17)
Zysk (strata) brutto	1 055	3 361	4 071
Podatek dochodowy	(747)	(874)	(1 203)
Strata z działalności zaniechanej	(4)	-	-
Zysk (strata) netto	304	2 487	2 868
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	301	1 634	1 480

dane przekształcone za lata 2020-2021

* w tym: przychody odsetkowe wyliczone przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej, pozostałe przychody netto z inwestycji, wynik z tytułu zaprzestania ujmowania instrumentów finansowych i inwestycji, zmiana wartości odpisów na oczekiwane straty kredytowe i odpisów z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych, zmiana netto wartości godziwej aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej

5.2 Dochody Grupy PZU

Składki

W I półroczu 2022 roku Grupa PZU zebrała składki brutto o wartości 12 647 mln zł, czyli o 2,5% (305 mln zł) więcej niż w analogicznym okresie 2021 roku. Na zmianę przypisu składki brutto (z wyłączeniem składki między segmentami) największy wpływ miały:

- wzrost o 327 mln zł (+6,1% r/r, do poziomu 5 711 mln zł) sprzedaży w segmencie klienta masowego w Polsce – w tym ubezpieczeń szkód powodowanych żywiołami i pozostałych szkód rzeczowych głównie wskutek wyższej sprzedaży ubezpieczeń upraw rolnych dotowanych (wpływ wyższej niż przed rokiem puli dotacji z budżetu państwa), ubezpieczeń

mieszkań, małych i średnich przedsiębiorstw oraz ubezpieczeń komunikacyjnych w efekcie wzrostu sprzedaży Auto Casco (wzrost liczby ubezpieczeń i średniej ceny);

- wzrost o 169 mln zł (+16,0% r/r, do poziomu 1 224 mln zł) sprzedaży w spółkach zagranicznych w tym głównie ubezpieczeń komunikacyjnych, majątkowych oraz zdrowotnych w krajach bałtyckich;
- wzrost o 148 mln zł (+10,1%, do poziomu 1 610 mln zł) przypisu składki w segmencie klienta korporacyjnego – w ubezpieczeniach NNW i pozostałych, w tym wzrost składki z ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych i gwarancji oraz wyższa sprzedaż ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w konsekwencji pozyskania kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej;

Segmenty ubezpieczeń (mln zł), lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto (na zewnątrz)		
	1 stycznia - 30 czerwca 2020	1 stycznia - 30 czerwca 2021	1 stycznia - 30 czerwca 2022
RAZEM	11 691	12 342	12 647
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska (składka przypisana na zewnątrz)	6 436	6 846	7 321
Ubezpieczenia masowe Polska	5 220	5 384	5 711
OC komunikacyjne	2 110	2 088	2 093
AC komunikacyjne	1 243	1 310	1 502
Inne produkty	1 867	1 986	2 116
Ubezpieczenia korporacyjne Polska	1 216	1 462	1 610
OC komunikacyjne	333	313	289
AC komunikacyjne	325	348	372
Inne produkty	557	801	949
Razem ubezpieczenia na życie – Polska	4 275	4 441	4 101
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – Polska	3 513	3 510	3 568
Ubezpieczenia indywidualne – Polska	762	931	533
Razem ubezpieczenia majątkowe i osobowe – Ukraina i kraje bałtyckie	903	970	1 148
Ukraina – ubezpieczenia majątkowe i osobowe	107	105	83
Kraje bałtyckie ubezpieczenia majątkowe i osobowe	796	865	1 065
Razem ubezpieczenia na życie – Ukraina i kraje bałtyckie	77	85	76
Ukraina – ubezpieczenia na życie	38	41	30
Kraje bałtyckie – ubezpieczenia na życie	39	44	46

- wzrost o 58 mln zł (+1,7% r/r, do poziomu 3 568 mln zł) sprzedaży ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych – w szczególności zdrowotnych;
- spadek o 398 mln zł (-42,7% r/r, do poziomu 533 mln zł) przypisu składki w segmencie ubezpieczeń indywidualnych na życie, w tym produktów inwestycyjnych w kanale bancassurance w efekcie ograniczenia współpracy z jednym z zewnętrznych dystrybutorów.

- w stosunku do poprzedniego roku; wzrost dotyczył przychodów z Funduszu Gwarancyjnego i przychodów z tytułu wynagrodzenia za zarządzanie;
- przychody i opłaty od funduszy i towarzystw funduszy inwestycyjnych – w wysokości 181 mln zł, niższe o 59 mln zł, a więc o 24,6% w stosunku do I półrocza 2021 roku.

Wynik netto na działalności inwestycyjnej i koszty odsetkowe

Wynik netto na działalności inwestycyjnej z uwzględnieniem kosztów odsetkowych bez Banku Pekao i Alior Banku był w pierwszej połowie 2022 roku na niższym poziomie w porównaniu do porównywalnego okresu roku ubiegłego, głównie na skutek szóstomiesięcznego wzrostu wyceny akcji spółki z branży logistycznej w efekcie wejścia na giełdę, jak również słabszymi wynikami z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych. Same wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych nie mają wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ są równoważone przez zmianę poziomu odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto.

Wpływ powyższych czynników został częściowo skompensowany:

- wysokim wynikiem portfela nieruchomości ze względu na wzrost wyceny certyfikatów PZU Funduszu Inwestycyjnego Zamkniętego Aktywów Niepublicznych Sektora Nieruchomości 2;
- wysokim wynikiem portfela Private Credit w efekcie wzrostu stóp procentowych;
- wyższym wynikiem portfela obligacji skarbowych polskich, zagranicznych oraz instrumentów rynku pieniężnego.

Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych

Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było w I półroczu 2022 roku ujemne i wyniosło 2 211 mln zł wobec także ujemnego, wynoszącego 1 404 mln zł, salda w analogicznym okresie 2021 roku. Na zmianę miały wpływ następujące czynniki:

- przystąpienie Alior Banku i Banku Pekao do bankowego Systemu Ochrony, co skutkowało wpłatą do funduszu pomocowego odpowiednio 195 mln zł i 440 mln zł;
- wyższe opłaty na BFG – wzrosły z 310 mln zł w I półroczu 2021 roku do 421 mln zł w I półroczu 2022 roku ze względu na powrót wpłat na BFG do poziomów sprzed pandemii po czasowym obniżeniu w 2021 roku;

- większe obciążenie podatkiem od instytucji finansowych – wzrosło dla Grupy PZU (działalności ubezpieczeniowej i bankowej łącznie) z 637 mln zł w I półroczu 2021 roku do 709 mln zł w analogicznym okresie 2022 roku, co było efektem wyższego obciążenia działalności bankowej ze względu na wzrost aktywów będących podstawą opodatkowania (stawka podatku bankowego nie uległa zmianie).

5.3 Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU

Odszkodowania i świadczenia netto (z uwzględnieniem zmiany stanu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych) osiągnęły w I półroczu 2022 roku wartość 7 116 mln zł i były o 11,8% niższe niż w poprzednim roku. Na zmianę wpłynęły przede wszystkim:

- spadek rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach na życie o charakterze inwestycyjnym zarówno w efekcie niższej sprzedaży tych produktów (niższy dopływ nowej składki inwestycyjnej), jak również w wyniku niższych wyników z działalności lokacyjnej względem wyników osiągniętych w roku ubiegłym (drugi efekt bez wpływu na wynik netto Grupy PZU; pozycja jest pochodną niższych wyników z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów na pokrycie produktów inwestycyjnych);
- spadek świadczeń z tytułu śmierci ubezpieczonych i współubezpieczonych w 2022 roku, co jest skorelowane z częstością tych zdarzeń w całej populacji zgodnie z danymi GUS;
- wzrost rezerw techniczno-ubezpieczeniowych dla starszych wersji produktów indywidualnie kontynuowanych, polegający na rozpoznaniu spodziewanego efektu wyższych indeksacji w kolejnych 12 miesiącach. Oczekiwanie to wynika z wysokiego poziomu obserwowanego i oczekiwanego wskaźnika inflacji;
- wzrost szkodowości w grupie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w segmencie klienta masowego, w tym od ognia i innych szkód rzeczowych głównie wskutek wyższego poziomu szkód powodowanych przez zdarzenia atmosferyczne (głównie huragany, wiosenne przymrozki i gradobicia);
- rosnące koszty utylizacji świadczeń w ambulatoryjnych ubezpieczeniach zdrowotnych oraz wzrost świadczeń na dodatkach związanych z leczeniem szpitalnym i operacjami chirurgicznymi oraz trwałym inwalidztwem i uszczerbkiem w ubezpieczeniach grupowych i kontynuowanych, co wynikało z niższych świadczeń w zeszłym roku w związku z niższą ilością zgłoszonych świadczeń.

5.4 Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU

Koszty akwizycji wzrosły w I półroczu 2022 roku o 172 mln zł w stosunku do poprzedniego roku, a więc o 10,1% i wyniosły 1 876 mln zł. Wzrost to głównie efekt zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży, w tym wyższego udziału kanałów multiagencyjnego i bankowego w segmencie klienta masowego.

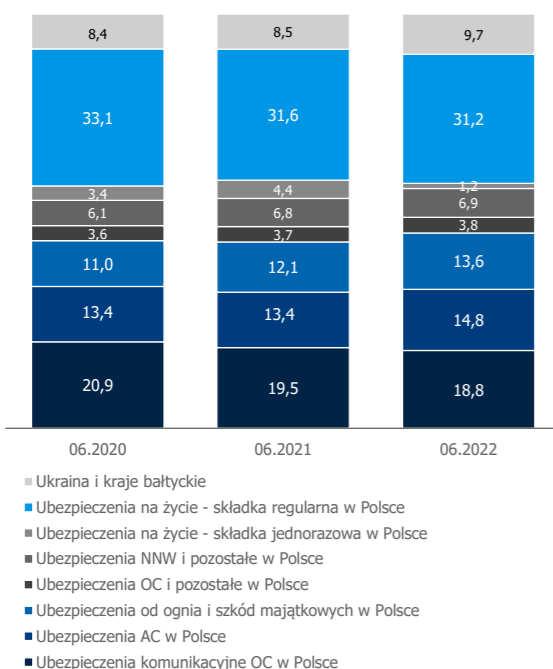
Koszty administracyjne Grupy PZU wyniosły w I półroczu 2022 roku 3 719 mln zł wobec 3 412 mln zł rok wcześniej, a więc były o 307 mln zł wyższe. W segmencie działalności bankowej (bez uwzględnienia korekt z tytułu wyceny aktywów i zobowiązań do wartości godziwej) koszty administracyjne wzrosły o 268 mln zł, w tym w związku z wyższymi kosztami pracowniczymi, kosztami związanymi z działaniami marketingowymi oraz projektami IT, jak również z ogólnym inflacyjnym wzrostem kosztów. W segmentach działalności ubezpieczeniowej w Polsce wzrosły o 40 mln zł, m.in. ze względu na utrzymującą się presję płacową, intensyfikację działań sponsoringowych i wzmacniających wizerunek marki, wzrost kosztów eksploatacji nieruchomości w wyniku indeksacji cen najmu i mediów, przeprowadzkę do nowej siedziby głównej i wsparcie pomocowe związane z sytuacją w Ukrainie.

5.5 Czynniki i zdarzenia nietypowe wpływające na wynik

W I półroczu 2022 odnotowano wzrost rezerw techniczno-ubezpieczeniowych dla starszych wersji produktów indywidualnie kontynuowanych, polegający na rozpoznaniu spodziewanego efektu wyższych indeksacji w kolejnych 12 miesiącach w wysokości 203 mln zł brutto. Oczekiwanie to wynika z wysokiego poziomu obserwowanego i oczekiwanego wskaźnika inflacji.

Dodatkowo wynik Grupy PZU został obciążony w I półroczu 2022 roku efektami jednorazowymi związanymi z działalnością bankową w tym kosztami związanymi z przystąpieniem Banku Pekao i Alior Banku do bankowego Systemu Ochrony w wysokości odpowiednio 440 mln zł i 195 mln zł brutto oraz aktualizacją rezerwy na ryzyko prawne związane z walutowymi kredytami hipotecznymi w Banku Pekao w kwocie 419 mln zł brutto.

Struktura składki przypisanej brutto Grupy PZU (w %)



Przychody netto z tytułu prowizji i opłat

W I półroczu 2022 roku przychody netto z tytułu prowizji i opłat wyniosły 1 886 mln zł i były o 199 mln zł, a więc o 11,8% wyższe niż w poprzednim roku.

Na wysokość przychodów złożyły się głównie:

- przychody netto z tytułu prowizji i opłat w działalności bankowej – w wysokości 1 612 mln zł, wyższe o 237 mln zł, a więc 17,2% w stosunku do poprzedniego roku, zawierały głównie: prowizje maklerskie, przychody i koszty związane z obsługą rachunków bankowych oraz kart płatniczych i kredytowych, a także wynagrodzenie z tytułu pośrednictwa sprzedaży ubezpieczeń i wzrosły jako efekt aktywności klientów oraz dostosowaniu oferty do zmieniających się warunków rynkowych;
- przychody z tytułu ubezpieczeń emerytalnych – w wysokości 91 mln zł, wyższe o 22 mln zł, a więc 31,9%,

Z uwagi na inwazję Federacji Rosyjskiej na Ukrainę 24 lutego 2022 roku Zarząd PZU dokonał oceny wpływu tego zdarzenia na działalność operacyjną, ciągłość działania, sytuację finansową oraz kontynuację działalności przez Grupę PZU.

W efekcie tej analizy oraz ze względu na obniżenie ratingu Ukrainy, Grupa PZU podjęła decyzję o ujęciu w skonsolidowanym rachunku zysków i strat za I półrocze 2022 roku odpisów w tym głównie aktywów finansowych i należności. Wpływ tych odpisów na skonsolidowany wynik netto Grupy PZU osiągnął wartość 94,0 mln zł.

W analogicznym okresie 2021 roku zanotowano wyższy wynik z działalności inwestycyjnej na skutek wejścia na giełdę spółki z branży logistycznej będącej w portfolio funduszu inwestycyjnego zarządzanego przez TFI PZU. Wzrost dochodów z tego tytułu wyniósł w I półroczu 2021 roku 548,7 mln zł.

5.6 Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU

30 czerwca 2022 roku suma aktywów Grupy PZU wynosiła 429 936 mln zł i była o 27 807 mln zł wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2021 roku.

Aktywa

50,6% aktywów Grupy (wobec 53,5% na koniec 2021 roku) stanowiły należności od klientów z tytułu kredytów. Ich saldo sięgnęło 217 502 mln zł. Zwiększyło się w porównaniu z końcem 2021 roku o 2 494 mln zł głównie dzięki wzrostowi salda kredytów operacyjnych hipotecznych i inwestycyjnych w segmencie biznesowym. Wzrosty zostały częściowo zniwelowane spadkiem wolumenu kredytów dla klientów indywidualnych.

37,2% aktywów (wobec analogicznego udziału na koniec 2021 roku) stanowiły lokaty: inwestycyjne aktywa finansowe, nieruchomości inwestycyjne, pochodne instrumenty finansowe i aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań. Wyniosły łącznie 159 843 mln zł i były wyższe o 10 452 mln zł w porównaniu do stanu na koniec poprzedniego roku. Wzrost wartości lokat dotyczył zwłaszcza Banku Pekao i był związany z wyższym poziomem pochodnych instrumentów finansowych. Z wyłączeniem działalności bankowej portfel lokat był na porównywalnym poziomie do zeszłorocznego a jego zmiany wynikały z osiągniętego wyniku inwestycyjnego oraz napływu środków ze składki w związku z rozwojem biznesu.

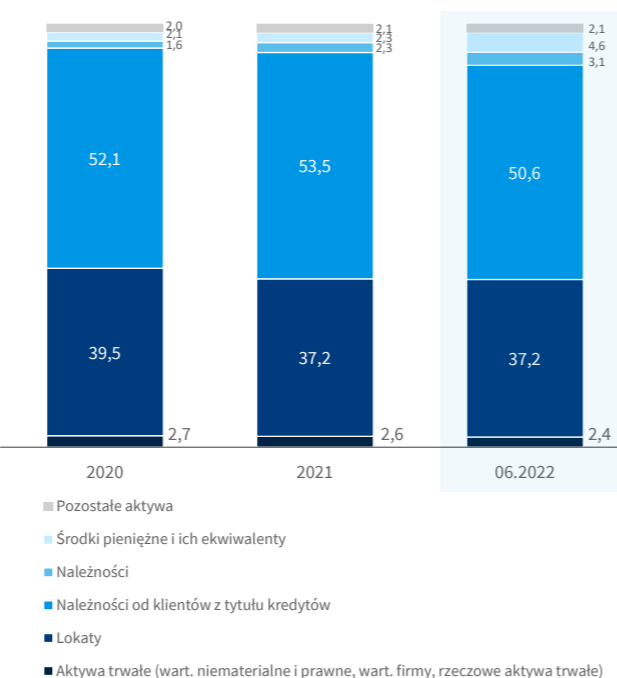
2,4% aktywów (wobec 2,6% na koniec 2021 roku) stanowiły aktywa trwałe w postaci wartości niematerialnych i prawnych, wartości firmy oraz rzeczowych aktywów trwałych. Wyniosły 10 173 mln zł i były o 152 mln zł niższe niż na koniec 2021 roku. Spadek dotyczył wartości niematerialnych i prawnych w Banku Pekao.

4,6% aktywów (wobec 2,3% na koniec 2021 roku) to środki pieniężne i ich ekwiwalenty. Ich wartość wyniosła 19 968 mln zł i była o 10 521 mln zł większa niż na koniec ubiegłego roku. Zdecydował o tym wzrost salda środków pieniężnych zgromadzonych w Banku Centralnym przez Bank Pekao i Alior Bank.

3,1% aktywów (wobec 2,3% na koniec 2021 roku) stanowiły należności Grupy PZU, w tym należności z tytułu kontraktów ubezpieczeniowych i bieżącego podatku dochodowego. Wyniosły 13 328 mln zł i były o 3 910 mln zł wyższe niż na koniec 2021 roku. Wzrost wynikał przede wszystkim z wyższej wartości nierozliczonych transakcji dotyczących instrumentów finansowych.

0,2% aktywów (wobec analogicznego udziału na koniec 2021 roku) stanowiły aktywa przeznaczone do sprzedaży. Ich saldo wzrosło w I półroczu 2022 o 22 mln zł – do 665 mln zł. Dotyczyły w szczególności nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży przez fundusze inwestycyjne sektora nieruchomości.

Struktura aktywów Grupy PZU (w %)



Pasywa

Na koniec I półrocza 2022 roku skonsolidowane kapitały własne Grupy PZU osiągnęły wartość 35 628 mln zł, a więc o 4 366 mln zł mniej niż na koniec 2021 roku.

Wartość udziałów niekontrolujących zmniejszyła się o 2 255 mln zł – do 20 659 mln zł. Było to wypadkową spadku wyceny instrumentów dłużnych i zabezpieczających przepływy pieniężne wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody, przeznaczaniu na wypłatę dywidendy przez Pekao 1 129 mln zł (w tym dla udziałowców mniejszościowych 903 mln zł), a także wypracowanego przez Alior Bank i Bank Pekao wyniku przypisanego akcjonariuszom niekontrolującym w wysokości 1 388 mln zł.

Kapitały przypadające udziałowcom jednostki dominującej spadły o 2 111 mln zł do poziomu 14 969 mln zł. Był to efekt spadku wyceny instrumentów dłużnych i zabezpieczających przepływy pieniężne wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody, podziału zysku PZU za 2021 rok w tym przeznaczaniu na wypłatę dywidendy 1 675 mln zł oraz wypracowanego w I półroczu 2022 roku zysku netto przypisanego udziałowcom jednostki dominującej w wysokości 1 480 mln zł.

62,5% pasywów Grupy stanowiły na 30 czerwca 2022 roku zobowiązania wobec klientów z tytułu depozytów. Wyniosły 268 729 mln zł i były o 3 574 mln zł wyższe niż na koniec 2021 roku. Miało na to wpływ wzrost depozytów terminowych Banku Pekao i Alior Banku o 22 827 mln zł, niwelowany spadkiem depozytów bieżących.

30 czerwca 2022 roku Grupa PZU posiadała zobowiązania z tytułu własnych dłużnych papierów wartościowych w wysokości 7 940 mln zł, w tym:

- 3 720 mln zł z tytułu obligacji wyemitowanych przez Bank Pekao i Alior Bank;
- 3 275 mln zł z tytułu certyfikatów depozytowych wyemitowanych przez Bank Pekao i Alior Bank;
- 945 mln zł z tytułu listów zastawnych wyemitowanych przez Bank Pekao.

Zobowiązania podporządkowane Grupy PZU na koniec I półrocza 2022 roku osiągnęły wartość 6 135 mln zł, niższą o 139 mln zł od tej z końca 2021 roku. [\(ROZ 7.3 FINANSOWANIE DŁUŻNE\)](#)

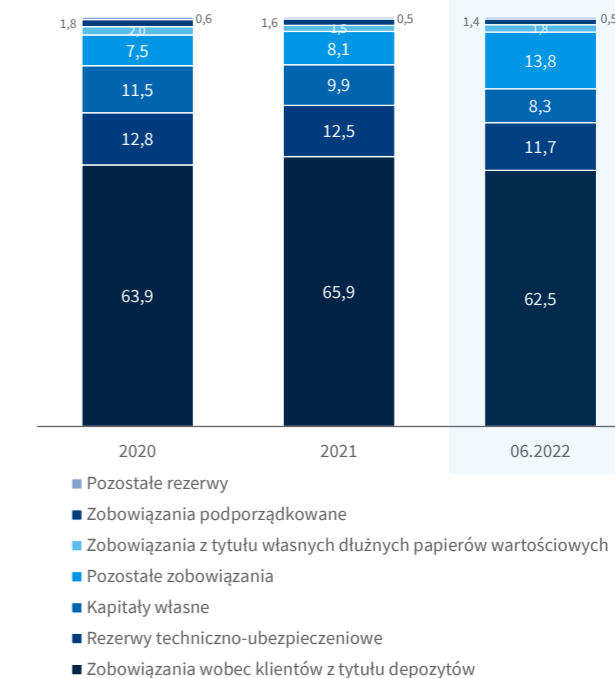
11,7% pasywów na 30 czerwca 2022 roku to wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Wyniosła ona 50 090 mln zł

i była o 83 mln zł niższa niż na koniec 2021 roku. Wpłynęły na to:

- podwyższenie rezerwy składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wynikającego głównie z rozwoju sprzedaży ubezpieczeń oraz zawarcia kilku długoterminowych umów majątkowych o wysokiej wartości jednostkowej;
- wzrost rezerw techniczno-ubezpieczeniowych dla starszych wersji produktów indywidualnie kontynuowanych, polegający na rozpoznaniu spodziewanego efektu wyższych indeksacji w kolejnych 12 miesiącach. Oczekiwanie to wynika z wysokiego poziomu obserwowanego i oczekiwanego wskaźnika inflacji;
- wzrost rezerwy na niewypłacone odszkodowania i świadczenia w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych, głównie w ubezpieczeniach pozostałych szkód rzeczowych (wpływ wystąpienia masowych szkód powodowanych przez warunki atmosferyczne) oraz w ubezpieczeniach komunikacyjnych (wpływ inflacji szkodowej);
- niższe rezerwy na ryzyko ubezpieczającego w indywidualnych i grupowych produktach inwestycyjnych w efekcie ujemnych wyników inwestycyjnych na portfelu.

6,0% pasywów na koniec I półrocza 2022 roku stanowiły inne zobowiązania w wysokości 25 810 mln zł. Były o 12 607 mln zł wyższe niż na koniec 2021 roku. Na zmianę salda wpłynęły przede wszystkim zobowiązania z tytułu transakcji na instrumentach finansowych, z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu oraz zobowiązania wobec akcjonariuszy z tytułu dywidendy.

Struktura pasywów Grupy PZU (w %)



Rachunek przepływów pieniężnych

Przepływy pieniężne netto na koniec I półrocza 2022 roku osiągnęły wartość 10 380 mln zł i zwiększyły się o 7 376 mln zł w porównaniu do poprzedniego roku. Wzrost dotyczył w szczególności przepływów z działalności finansowej.

Istotne pozycje pozabilansowe

Wartość zobowiązań warunkowych na koniec I półrocza 2022 roku wynosiła 69 805 mln zł i wzrosła w porównaniu do końca 2021 roku o 857 mln zł. Złożyło się na to przede wszystkim:

- 4 751 mln zł zobowiązań warunkowych z tytułu limitów odnawialnych w rachunkach ROR i kart kredytowych;
- 42 626 mln zł zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek w transzach;
- 8 741 mln zł zobowiązań w postaci udzielonych poręczeń i gwarancji;
- 4 393 mln zł w postaci gwarancji dotyczących emisji papierów wartościowych.

5.7 Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku

Na potrzeby zarządzania Grupą PZU wyodrębniono następujące segmenty branżowe:

- ubezpieczenia korporacyjne (majątkowe i pozostałe osobowe) – szeroki zakres oferowanych przez PZU, LINK4 i TUW PZUW ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjnych, dostosowanych do potrzeb klienta i z indywidualną wyceną ryzyka;
- ubezpieczenia masowe (majątkowe i pozostałe osobowe) – ubezpieczenia majątkowe, wypadkowe, odpowiedzialności cywilnej, komunikacyjne, które PZU i LINK4 oferują klientom indywidualnym oraz podmiotom z sektora małych i średnich firm;
- ubezpieczenia na życie grupowe i indywidualnie kontynuowane – ochronne, inwestycyjne (niebędące kontraktami inwestycyjnymi) i zdrowotne; PZU Życie oferuje je grupom pracowników i innym grupom formalnym, np. związkom zawodowym, a do umowy ubezpieczenia przystępują osoby pozostające w stosunku prawnym z ubezpieczającym (np. pracodawcą albo związkiem zawodowym); ubezpieczenia indywidualnie kontynuowane dotyczą osób, które w fazie grupowej nabyły prawo do indywidualnej kontynuacji ubezpieczenia;
- indywidualne ubezpieczenia na życie – ochronne, inwestycyjne (niebędące kontraktami inwestycyjnymi)

- i zdrowotne; PZU Życie świadczy je klientom indywidualnym, a umowa ubezpieczenia dotyczy konkretnego ubezpieczonego, który podlega indywidualnej ocenie ryzyka;
- inwestycje – segment raportujący według Polskich Standardów Rachunkowości obejmuje działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU rozumianych jako nadwyżka lokat nad rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi w PZU, LINK4 i PZU Życie, powiększoną o nadwyżkę dochodów osiągniętą ponad stopę wolną od ryzyka z inwestycji odpowiadających wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach ubezpieczeniowych, czyli nadwyżkę dochodów z lokat ponad dochody alokowane według cen transferowych do segmentów ubezpieczeniowych; segment obejmuje ponadto dochody z innych wolnych środków finansowych w Grupie PZU, w tym konsolidowane fundusze inwestycyjne;
- ubezpieczenia emerytalne – segment obejmuje przychody i koszty funduszy emerytalnych PZU OFE;
- bankowy – szeroki zakres produktów bankowych oferowanych klientom korporacyjnym i indywidualnym przez Bank Pekao i Alior Bank;
- kraje bałtyckie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Litwy, Łotwy i Estonii;
- Ukraina – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Ukrainy;
- kontrakty inwestycyjne – składają się na nie produkty PZU Życie nietransferujące istotnego ryzyka ubezpieczeniowego i niespełniające definicji kontraktu ubezpieczeniowego; są to niektóre produkty z gwarantowaną stopą zwrotu i w formie ubezpieczeniowego produktu kapitałowego unit-linked;
- pozostałe – jednostki objęte konsolidacją i niezakwalifikowane do żadnego z wymienionych segmentów.

Ubezpieczenia korporacyjne

W pierwszym półroczu 2022 roku Grupa PZU osiągnęła w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych wynik na ubezpieczeniach 192 mln zł co oznacza wzrost o 63 mln zł (+48,8% r/r) wobec analogicznego okresu 2021 roku.

Na poziom wyniku miały wpływ przede wszystkim następujące czynniki:

- wzrost składki zarobionej netto o 52 mln (+4,5% r/r) przy jednoczesnym wzroście składki przypisanej brutto

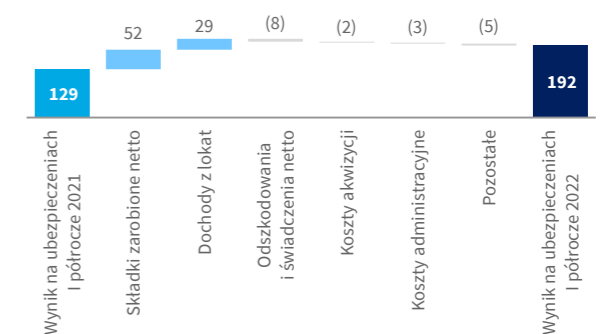
o 147 mln zł (+10,0% r/r) w stosunku do I półrocza 2021 roku. Zmiana składki przypisanej brutto Grupy PZU kształtowana była przez:

- wzrost przypisu w ubezpieczeniach NNW i pozostałych, w tym wzrost składki z ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych i gwarancji, głównie w wyniku wyższej sprzedaży ubezpieczeń utraty zysku (w tym w następstwie uszkodzeń maszyn) oraz wzrost przypisu w grupie ubezpieczeń casco pojazdów szynowych;
- wyższą sprzedaż ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w konsekwencji pozyskania kilku umów o wysokiej wartości jednostkowej;
- utrzymanie na wyrównanym poziomie przypisu składki portfela odpowiedzialności cywilnej;
- niższą sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych (-0,3% r/r) będącą wypadkową spadku w OC komunikacyjnych i wzrostu w Auto Casco głównie w konsekwencji niższej sprzedaży nowych pojazdów (spadek rejestracji nowych samochodów osobowych w Polsce o 12,3% r/r) oraz wyhamowania na wysoko konkurencyjnym rynku leasingów (wpływ zmian w otoczeniu geopolitycznym oraz rosnących stóp procentowych);
- wyższa wartość odszkodowań i świadczeń netto o 8 mln zł (+1,1% r/r), co przy wzroście składki zarobionej netto o 4,5% oznacza poprawę wskaźnika szkodowości o 2,1 p.p. do poziomu 61,8%. Spadek łącznego wskaźnika szkodowości w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych był wypadkową:
 - niższego wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach komunikacyjnych, w tym znacznej poprawy w Auto Casco i pogorszenia w OC komunikacyjnym – wynikało to z niższej niż przed rokiem częstości zgłoszeń szkód częściowo skompensowanej wzrostem średniej wypłaty oraz deprecjacji PLN wobec EUR w szkodach walutowych,
 - wyższej szkodowości portfela ubezpieczeń pozakomunikacyjnych w konsekwencji pogorszenia wskaźnika szkodowości w grupie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej (głównie na portfelu ubezpieczeń podmiotów medycznych) oraz ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych (w analizowanym okresie miało miejsce kilka zdarzeń o wysokiej wartości jednostkowej);
- wzrost o 29 mln zł (+107,4% r/r) dochodów z lokat alokowanych według cen transferowych do segmentu będący efektem głównie wzrostu kursu euro względem złotego oraz wyższych stóp procentowych. Na poziomie łącznego wyniku netto Grupy PZU efekt EUR został częściowo zniwelowany przez zmianę poziomu zobowiązań

ubezpieczeniowych, których pokrycie stanowią aktywa walutowe;

- wyższy o 2 mln zł (+0,9% r/r) poziom kosztów akwizycji (z uwzględnieniem prowizji reasekuracyjnych), co przy wyższej składce zarobionej netto o 4,5% spowodowało poprawę wskaźnika kosztów akwizycji o 0,7 p.p. Spadek wskaźnika kosztów akwizycji zarówno na portfelu ubezpieczeń komunikacyjnych jak i pozakomunikacyjnych to głównie efekt zmian w strukturze portfela, w tym niższego udziału ubezpieczeń komunikacyjnych oferowanych przez agencje leasingowe (charakteryzujące się wyższymi stawkami prowizyjnymi);
- koszty administracyjne w segmencie ukształtowały się na poziomie 72 mln zł co oznacza wzrost w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 3 mln zł (+4,3% r/r). Wzrost to efekt przede wszystkim wzrostu kosztów utrzymania nieruchomości w wyniku indeksacji cen najmu i mediów oraz przeprowadzki do nowej siedziby głównej, wdrożenia Nowego Modelu Organizacji i Narzędzi Pracy IT oraz intensyfikacji działań sponsoringowych i wzmacniających wizerunek marki.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (w mln zł)



Ubezpieczenia masowe

W I półroczu 2022 roku segment ubezpieczeń masowych osiągnął 680 mln zł wyniku na ubezpieczeniach, czyli o 0,7% mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Na poziom wyniku segmentu w I półroczu 2022 roku wpływ miały następujące czynniki:

- wzrost składki zarobionej netto o 373 mln zł (+7,6% r/r) przy jednoczesnym wzroście składki przypisanej brutto

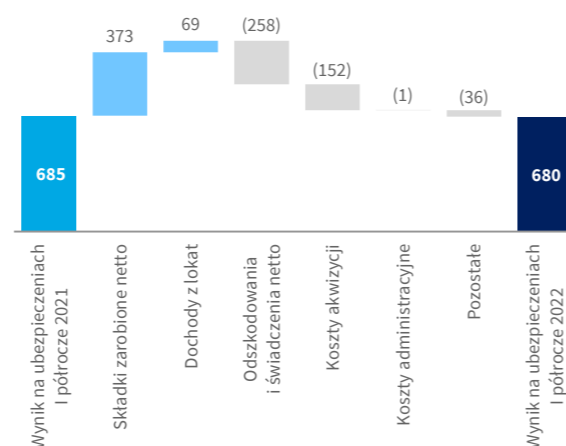
o 343 mln zł (+6,4% r/r). W sprzedaży Grupa PZU odnotowała:

- wzrost przypisu składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych, głównie Auto Casco (wysoka dynamika liczby ubezpieczeń przy jednoczesnym wzroście średniej składki) oraz nieznacznie OC komunikacyjnych (wpływ wzrostu średniej składki przy wyhamowaniu liczby ubezpieczeń). Efekt częściowo ograniczany przez spadek rejestracji nowych samochodów osobowych (szczególnie odczuwalny w kanale dealerskim);
- wyższą składkę z ubezpieczeń szkód spowodowanych żywiołami i pozostałych szkód rzeczowych, głównie ubezpieczeń upraw rolnych dotowanych (wpływ wyższej niż przed rokiem puli dotacji z budżetu państwa) oraz ubezpieczeń budynków i nieruchomości. Efekt ten był częściowo ograniczony przez spadek składki z obowiązkowych ubezpieczeń budynków w gospodarstwie rolnym wynikający z wysokiej konkurencyjności rynku oraz naturalnej erozji portfela (malejąca liczba gospodarstw rolnych),
- zwiększenie przypisu w ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej (w tym, OC oferowane do ubezpieczeń PZU DOM i PZU Firma oraz OC zawodowe),
- niższą składkę w grupie ubezpieczeń NNW i pozostałych, głównie w wyniku wyhamowania sprzedaży ubezpieczeń oferowanych we współpracy z bankami Grupy do pożyczek gotówkowych i kredytów hipotecznych, spowodowanego przez spadek popytu na kredyty hipoteczne wobec rosnących stóp procentowych oraz większych restrykcji przy wyliczaniu zdolności kredytowej. Efekt został częściowo skompensowany wzrostem przypisu ubezpieczeń turystycznych oraz świadczenia pomocy PZU Auto Pomoc;
- wzrost o 258 mln zł (+8,6% r/r) wartości odszkodowań i świadczeń netto, co przy wyższej o 7,6% składce zarobionej netto przetożyło się na pogorszenie wskaźnika szkodowości o 0,6 p.p. w relacji do I półrocza 2021 roku. Zmiana ta była kształtowana głównie przez:
 - wyższą szkodowość w grupie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, w tym od ognia i innych szkód rzeczowych głównie wskutek wyższego niż przed rokiem poziomu szkód powodowanych przez zdarzenia atmosferyczne (huragany, przymrozki wiosenne i gradobicia),
 - poprawę szkodowości w ubezpieczeniach komunikacyjnych jako wypadkowa niższej szkodowości w Auto Casco i wzrostu w OC komunikacyjnym, który

był efektem m.in. pozytywnego rozwoju szkód z lat ubiegłych częściowo niwelowanym pogorszeniem szkodowości bieżącego roku (wpływ wzrostu średniej wypłaty, w tym deprecjacji PLN wobec EUR oraz wyższej częstości szkód w OC);

- wzrost o 69 mln zł (+38,5% r/r) dochodów z lokat alokowanych do segmentu według cen transferowych w stosunku do roku ubiegłego wynikał w szczególności z wyższych stóp procentowych oraz aprecjacji kursu euro względem złotego. Na poziomie łącznego wyniku netto Grupy PZU efekt EUR został częściowo zniwelowany przez zmianę poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych, których pokrycie stanowią aktywa walutowe;
- zwiększenie o 152 mln zł (+15,1%), do poziomu 1 161 mln zł, kosztów akwizycji (łącznie z prowizjami reasekuracyjnymi), co przy wyższej o 7,6% składce zarobionej netto spowodowało wzrost wskaźnika kosztów akwizycji o 1,4 p.p. Wzrost poziomu kosztów akwizycji to głównie efekt zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży, w tym wyższego udziału kanału multiagencyjnego;
- wzrost o 1 mln zł (+0,3% r/r) kosztów administracyjnych to przede wszystkim efekt intensyfikacji działań reklamowych wzmacniających wizerunek marki, wzrostu kosztów utrzymania nieruchomości (indeksacja cen najmu i mediów), presji płacowej oraz kosztów wsparcia pomocowego związanego z sytuacją w Ukrainie.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń masowych (w mln zł)



Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane

Wynik na ubezpieczeniach w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w I półroczu 2022 roku wyniósł 454 mln zł, czyli o 27,5% więcej niż w poprzednim roku.

Pozytywny dla wyniku był przede wszystkim niższy poziom wypłat świadczeń związanych ze zgonami ubezpieczonych oraz współubezpieczonych obserwowany w całej populacji i potwierdzony danymi GUS.

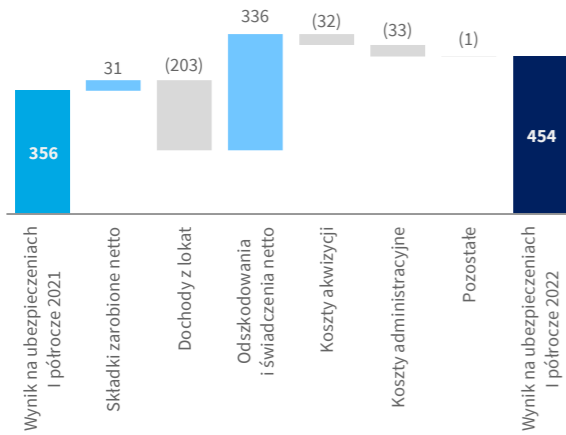
Czynniki wpływające na poziom i zmiany wyniku segmentu w I półroczu 2022 roku:

- wzrost o 58 mln zł (+1,7% r/r) składki przypisanej brutto, który był wypadkową:
 - pozyskania kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych. Na koniec czerwca 2022 roku PZU Życie posiadał w portfolio ponad 2,5 mln aktywnych umów tego rodzaju,
 - zwiększenia przychodów ubezpieczeń dodatkowych do produktów grupowych ochronnych, przy jednoczesnej presji zwiększonych odejść ubezpieczonych z grup (zakładów pracy),
 - aktywnej dosprzedaży innych ubezpieczeń dodatkowych w ramach produktów indywidualnie kontynuowanych;
- wzrost o 31 mln zł (+0,9% r/r) składki zarobionej netto będący wypadkową rozwoju portfela ubezpieczeń oraz rozwiązania rezerwy na ryzyka niewygasłe w wysokości 25 mln zł. Rezerwa jest tworzona w celu pokrycia ewentualnego deficytu przyszłych składek (w tym przypadku w efekcie zwiększonej śmiertelności spowodowanej pandemią COVID-19), a jej uwolnienie związane jest z niższą niż prognozowana szkodowością;
- spadek dochodów z działalności lokacyjnej o 203 mln zł (-61,9% r/r), na które składają się dochody alokowane według cen transferowych i dochody z produktów inwestycyjnych. Dochody alokowane według cen transferowych ulegają niewielkim zmianom, a ich poziom zależy w dużym stopniu od poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach o charakterze ochronnym, a spadek dochodów był wypadkową pogorszenia wyników produktów inwestycyjnych, w tym PPE oraz wzrostu dochodów alokowanych w produktach ochronnych. Dochody z produktów inwestycyjnych nie mają przy tym wpływu na wynik segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, ponieważ równoważy je zmiana poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych;

- zmniejszenie o 336 mln zł (-11,2% r/r), do 2 666 mln zł, odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Było ono wypadkową:
 - spadku świadczeń z tytułu śmierci ubezpieczonych i współubezpieczonych w bieżącym roku, adekwatnego – jak wynika z danych GUS – do spadku śmiertelności w całej populacji w tym okresie,
 - spadku rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w PPE (III filar zabezpieczenia emerytalnego), na co wpłynęły niższe niż w 2021 roku wyniki z działalności inwestycyjnej,
 - niższego poziomu świadczeń z tytułu urodzenia dziecka,
 - wzrostu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych dla starszych wersji produktów indywidualnie kontynuowanych, polegający na rozpoznaniu spodziewanego efektu wyższych indeksacji w kolejnych 12 miesiącach - oczekiwanie to wynika z wysokiego poziomu obserwowanego i oczekiwanego wskaźnika inflacji,
 - rosnących kosztów utylizacji świadczeń w ubezpieczeniach ambulatoryjnych,
 - wyższych świadczeń na dodatkach związanych z leczeniem szpitalnym, operacjami chirurgicznymi i ciężką chorobą oraz trwałym inwalidztwem i uszczerbkiem na zdrowiu, co wynikało z niższych świadczeń w zeszłym roku w związku z mniejszą ilością zgłoszonych świadczeń;
 - wyższe o 32 mln zł (+17,3% r/r) koszty akwizycji w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych. Zdecydowały o tym wyższe wynagrodzenia dla pośredników ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach grupowych ochronnych związane ze wzrostem sprzedaży w segmencie ubezpieczeń dedykowanych dla małych i średnich firm;
 - wzrost o 33 mln zł (+10,2% r/r) kosztów administracyjnych, wynikający przede wszystkim z rosnących kosztów osobowych w wyniku presji płacowej, intensyfikacji działań sponsoringowych i wzmacniających wizerunek marki, wzrostu kosztów eksploatacji nieruchomości w wyniku indeksacji cen najmu i mediów oraz przeprowadzki do nowej siedziby głównej, modernizacji systemów IT oraz wdrożeniem Nowego Modelu Organizacji i Narzędzi Pracy IT oraz wsparciem pomocowym związanym z sytuacją w Ukrainie. Efekt został częściowo skompensowany niższymi kosztami usług doradczych w ramach projektów (MSSF17, Dystrybucja, mojePZU) oraz prawnych.

Wyniki finansowe

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (w mln zł)



Ubezpieczenia indywidualne

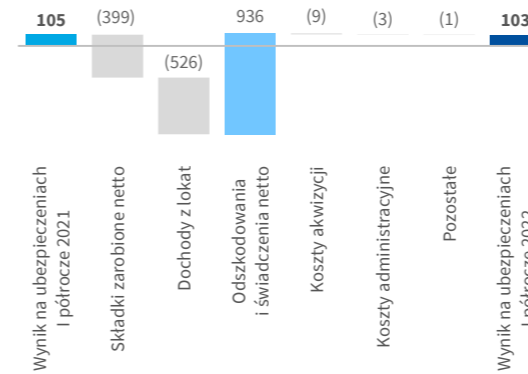
Wynik na ubezpieczeniach w segmencie ubezpieczeń indywidualnych w I półroczu 2022 roku wyniósł 103 mln zł i był na porównywalnym poziomie w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku (105 mln zł).

Czynniki wpływające na poziom wyniku segmentu w 2022 roku:

- spadek o 398 mln zł (-42,7% r/r), do 533 mln zł, składek przypisanych brutto w rezultacie:
 - spadku pozyskanej składki w ubezpieczeniach inwestycyjnych w kanale bancassurance w efekcie ograniczenia współpracy z jednym z zewnętrznych dystrybutorów oraz spadku dynamiki w produktach oferowanych we współpracy z bankami w ramach Grupy PZU,
 - spadku pozyskanej składki w ubezpieczeniach inwestycyjnych, głównie ubezpieczeniach na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi w sieci własnej oraz Indywidualnych kontaktach emerytalnych,
 - spadku portfela produktów ochronnych w kanale bancassurance, w tym sprzedawanych we współpracy z bankami w ramach Grupy PZU, głównie w obszarze ubezpieczeń oferowanych do kredytów hipotecznych,
 - wzrostu składki dla produktów ochronnych oferowanych w sieci własnej;

- spadek dochodów z działalności lokacyjnej o 526 mln zł z 151 mln zł w I półroczu 2021 roku do -375 mln zł w I półroczu 2022 roku), na które składają się dochody alokowane według cen transferowych i dochody z produktów inwestycyjnych. Dochody alokowane według cen transferowych ulegają niewielkim zmianom, a ich poziom zależy w dużym stopniu od poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach o charakterze ochronnym, a spadek dochodów z działalności lokacyjnej był w szczególności związany z pogorszeniem wyników funduszy w portfelu produktów inwestycyjnych. Dochody z produktów inwestycyjnych nie mają przy tym wpływu na wynik segmentu ubezpieczeń indywidualnych, ponieważ równoważy je zmiana poziomu zobowiązań ubezpieczeniowych;
- zmniejszenie o 936 mln zł z 829 mln zł w I półroczu 2021 do -107 mln zł w I półroczu 2022 roku odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Przyczynił się do tego spadek rezerw w produktach z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi, który wynikał zarówno z niższych przychodów z lokat jak również mniejszych wpłat na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych. Z punktu widzenia wyniku operacyjnego powyższy czynnik nie miał istotnego znaczenia – został zrównoważony przez niższy poziom składek przypisanych oraz niższe przychody z lokat;
- wzrost o 9 mln zł (+8,7% r/r), do 113 mln zł, kosztów akwizycji. Wyższe wynagrodzenie pośredników za sprzedaż produktów ochronnych w kanale własnym oraz bankowym, zostały częściowo zrównoważone przez niższe prowizje za sprzedaż produktów unit-linked w kanale bancassurance;
- wzrost o 3 mln zł (+7,1% r/r) kosztów administracyjnych, wynikający przede wszystkim z rosnących kosztów osobowych w wyniku presji płacowej, intensyfikacji działań sponsoringowych i wzmacniających wizerunek marki, wzrostu kosztów eksploatacji nieruchomości w wyniku indeksacji cen najmu i mediów oraz przeprowadzki do nowej siedziby głównej, modernizacji systemów IT oraz wdrożeniem Nowego Modelu Organizacji i Narzędzi Pracy IT oraz wsparciem pomocowym związanym z sytuacją w Ukrainie. Efekt częściowo kompensowany niższymi kosztami usług doradczych w ramach projektów (MSSF17, Dystrybucja, mojePZU) oraz prawnych.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń indywidualnych (w mln zł)



Inwestycje

Dochody z działalności operacyjnej segmentu inwestycje (wyłącznie operacje na zewnątrz) były niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku o 730 mln zł (spadek z 656 mln zł w I półroczu 2021 roku do -74 mln zł w I półroczu 2022 roku) przede wszystkim ze względu na ubiegłoroczną wysoką wycenę walorów spółki z branży logistycznej zanotowanej podczas IPO.

Segment bankowy / działalność bankowa

Zysk z działalności operacyjnej w segmencie bankowym (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcjach przejęcia banków), składającym się z grup kapitałowych Banku Pekao i Alior Banku, wyniósł w I półroczu 2022 roku 2 577 mln zł i był wyższy o 1 021 mln zł względem analogicznego okresu w poprzednim roku. Wyższy wynik związany był głównie z wyższym wynikiem z tytułu odsetek oraz wynikiem z tytułu prowizji i opłat.

Kontrybucja Banku Pekao do zysku z działalności operacyjnej Grupy PZU w segmencie bankowym (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcji przejęcia) wyniosła 2 002 mln zł, a w przypadku Alior Bank 575 mln zł. Na wyniki obu banków miały wpływ zdarzenia jednorazowe, opisane poniżej w poszczególnych pozycjach rachunku wyników.

Dochody z lokat, będące kluczowym elementem przychodów segmentu bankowego, wzrosły do 6 597 mln zł (+87,1% r/r). Składają się na nie przychody z tytułu odsetek i dywidend, wynik handlowy i wynik z odpisów aktualizujących. Wzrost

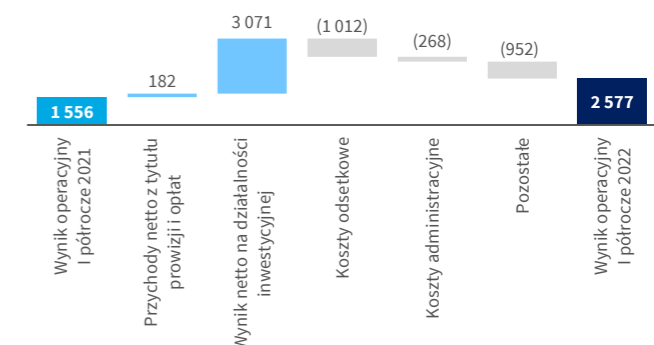
dochodów z lokat wynikał głównie z wyższych wyników z tytułu odsetek, w związku z serią podwyżek stóp procentowych zapoczątkowanych w październiku 2021 roku. Powyższy efekt został częściowo skompensowany przez utworzone odpisy na ryzyko prawne dotyczące kredytów hipotecznych w walutach obcych.

Wartość odpisów na oczekiwane straty kredytowe i z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych w Banku Pekao wyniosła 665 mln zł, a w Alior Banku 473 mln zł; były one rok do roku odpowiednio wyższe o 297 mln zł oraz niższe o 19 mln zł. Wzrost w Banku Pekao to część dodatkowej rezerwy utworzonej na ryzyko prawne walutowych kredytów hipotecznych (łączna wartość rezerwy to 419,3 mln zł, wynik z tytułu odpisów obciążono w wysokości 308,7 mln zł, kwotą 110,6 mln zł pozostałe koszty operacyjne).

Portfel należności kredytowych w obu bankach razem wzrósł na koniec I półrocza 2022 roku o 2,4 mld zł (+1,1%) w porównaniu do końca 2021 roku. W I półroczu 2022 roku odnotowano nieznaczny spadek kredytów dla klientów indywidualnych, w tym kredytów hipotecznych, które przy niskich stopach (przez większość roku 2021) cieszyły się zainteresowaniem klientów.

Rentowność mierzona wskaźnikiem marży odsetkowej netto wyniosła dla Banku Pekao 3,79% i była wyższa o 149 p.b. w stosunku do I półrocza 2021 roku, a dla Alior Banku – 4,86%, czyli o 121 p.b. więcej niż przed rokiem. Różnica w poziomie marży odsetkowej netto pomiędzy Bankiem Pekao a Alior Bankiem wynika ze struktury portfela należności kredytowych. W obu bankach marża odsetkowa wzrosła z uwagi na rosnący poziom stóp procentowych - cykl podwyżek stóp został zapoczątkowany w październiku 2021 roku.

Wynik z działalności operacyjnej segmentu bankowego (w mln zł)



Wynik z tytułu prowizji i opłat w segmencie bankowym wzrósł o 11,1% w stosunku do analogicznego okresu w 2021 roku i osiągnął poziom 1 817 mln zł. Główną przyczyną poprawy dochodów prowizyjnych były prowizje od transakcji wymiany walut, prowizje kartowe oraz opłaty za prowadzenie rachunków bankowych.

Koszty administracyjne segmentu wyniosły 2 815 mln zł, a więc były o 10,5% wyższe w porównaniu z I półroczem 2021 roku. Dla Banku Pekao wyniosły 2 025 mln zł, a Alior Banku – 790 mln zł. Wzrost wynikał głównie z wyższych kosztów pracowniczych, wyższych kosztów związanych z działaniami marketingowymi oraz projektami IT, jak również z ogólnym inflacyjnym wzrostem kosztów.

Do wyniku z działalności operacyjnej kontrybuowały ponadto pozostałe przychody i koszty operacyjne, w tym przede wszystkim opłaty na Bankowy Fundusz Gwarancyjny (421 mln zł) i podatek od innych instytucji finansowych (546 mln zł). Istotnym obciążeniem były także koszty z tytułu wpłaty na rzecz nowoutworzonego Instytucjonalnego Systemu Ochrony (IPS), w Banku Pekao 440,3 mln zł oraz 195,5 mln zł w Alior Banku (wpływ na wynik netto banku wyniósł 128 mln zł, z uwagi na brak rezerwy składki na fundusz gwarantowania depozytów BFG w wysokości 30 mln zł), a także pozostała kwota rezerwy w Banku Pekao na ryzyko prawne dotyczące kredytów hipotecznych w walutach obcych, tj. 110,6 mln zł.

Wskaźnik Koszty/Dochody wyniósł dla obu banków 38% (37% dla Banku Pekao i 38% dla Alior Banku), a więc o 6,8 p.p. mniej niż rok wcześniej. Poprawa wskaźnika była efektem szybciej rosnących dochodów niż kosztów. Wzrost dochodów dotyczył głównie obszaru przychodów odsetkowych.

Ubezpieczenia emerytalne

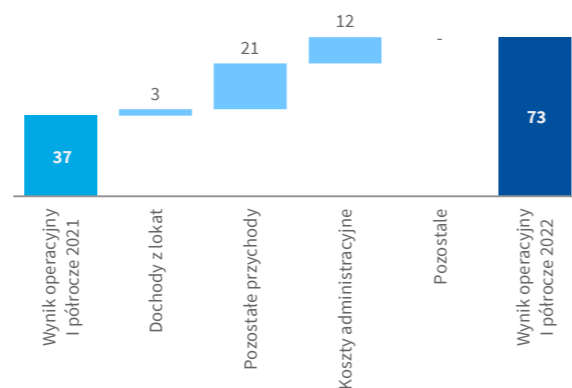
Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych w I półroczu 2022 roku wyniósł 73 mln zł, a więc o 97,3% więcej niż w analogicznym okresie 2021 roku.

Czynniki wpływające na poziom i zmianę wyniku operacyjnego:

- wzrost pozostałych przychodów o 21 mln zł (+30,0% r/r) do 91 mln zł. Był efektem przychodów z tytułu Funduszu Gwarancyjnego (16,5 mln zł) oraz wyższych przychodów z tytułu wynagrodzenia za zarządzanie;
- spadek kosztów administracyjnych o 12 mln zł (-38,7% r/r), do 19 mln zł. Przyczyniła się do tego dopłata do Funduszu Gwarancyjnego w wysokości 11,7 mln zł w I półroczu 2021 roku;

- wzrost dochodów z lokat o 3 mln zł (+300,0%) do 4 mln zł. Wyższe przychody to efekt wyższych odsetek od obligacji w 2022 roku;
- pozostałe pozycje nie uległy zmianie względem I półrocza 2021 roku i pozostały na poziomie -3 mln zł.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych (w mln zł)



Kraje bałtyckie

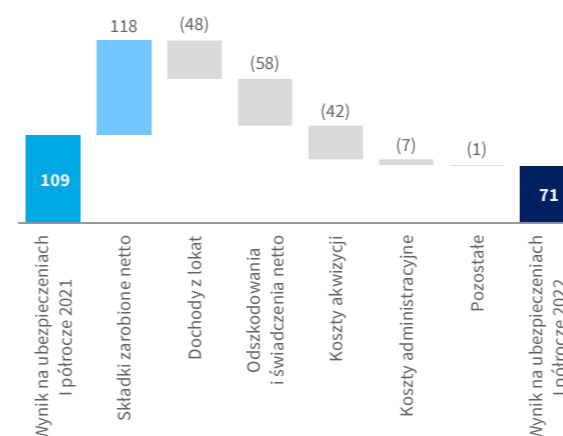
Wynik na ubezpieczeniach z działalności w krajach bałtyckich w pierwszym półroczu 2022 roku ukształtował się na poziomie 71 mln zł, co oznacza spadek o 38 mln zł, tj. 34,9%, w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

Na poziom wyniku wpłynęły poniższe czynniki:

- wyższy o 118 mln zł (+14,1% r/r) poziom składki zarobionej netto przy jednoczesnym wzroście składki przypisanej brutto. Składka przypisana brutto wyniosła 1 111 mln zł i była wyższa w stosunku do roku poprzedniego o 202 mln zł (+22,2% r/r). Sprzedaż wyższa o 200 mln zł (+23,1% r/r) wygenerowana została w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych głównie na skutek znacznego wzrostu sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC w efekcie wzrostu stawek ubezpieczeniowych oraz w ubezpieczeniach majątkowych a także zdrowotnych na skutek wzrostu liczby polis. W ubezpieczeniach na życie sprzedaż wzrosła o 2 mln zł (+4,5% r/r);
- spadek o 48 mln zł dochodów z lokat. Przyczyną był m.in. spadek wyceny obligacji wynikający ze wzrostu stóp procentowych;

- wyższa o 58 mln zł (tj. 11,3% r/r) wartość odszkodowań i świadczeń netto. W pierwszej części poprzedniego roku trwające ograniczenia spowodowane pandemią COVID-19 wpływały na obniżenie częstości szkód w ubezpieczeniach komunikacyjnych i na spadek częstości świadczeń wypłacanych z tytułu ubezpieczeń zdrowotnych. W pierwszej połowie 2022 roku sytuacja powracała do stanu sprzed pandemii – rosły zarówno częstości szkód, jak i wartość średniej szkody. Wskaźnik szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wzrósł w stosunku do pierwszego półrocza poprzedniego roku o 3,1 p.p. i wyniósł 62,1%. W ubezpieczeniach na życie wartość świadczeń ukształtowała się na poziomie 9 mln zł i była o 38 mln zł niższa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku;
- wzrost kosztów akwizycji o 24,7% do wartości 212 mln zł. Dynamika kosztów była skorelowana z dynamiką sprzedaży, wpłynęły także na nią zmiany w strukturze sprzedaży – przyrost wartości sprzedaży generowany przez kanał *affinity* charakteryzujący się wyższymi obciążeniami prowizyjnymi. Współczynnik kosztów akwizycji liczony od składki zarobionej netto wzrósł o 1,9 p.p. i ukształtował się na poziomie 22,2%;
- wzrost kosztów administracyjnych (o 9,7% r/r) do poziomu 79 mln zł. Wskaźnik kosztów administracyjnych ukształtował się na poziomie 8,3% i był o 0,3 p.p. niższy w porównaniu do pierwszego półrocza ubiegłego roku.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu kraje bałtyckie (w mln zł)



Ukraina

Segment Ukraina zakończył pierwsze półrocze 2022 roku stratą w wysokości 44 mln zł. Z uwagi na inwazję Federacji Rosyjskiej na Ukrainę 24 lutego 2022 roku, Zarząd PZU dokonał oceny wpływu tego zdarzenia na działalność operacyjną, ciągłość działania, sytuację finansową oraz kontynuację działalności przez Grupę PZU. W konsekwencji tej analizy oraz z uwagi na obniżenie ratingu Ukrainy dokonano odpisu z tytułu trwałej utraty wartości aktywów finansowych i należności w wysokości 94 mln zł.

Sytuacja jest stale monitorowana i rozpatrywane są przyszłe scenariusze rozwoju wydarzeń. Ze względu na niestabilną sytuację w Ukrainie wycena aktywów i zobowiązań spółek ukraińskich wymaga przyjęcia wielu założeń i obciążona jest istotną niepewnością.

Czynniki wpływające na poziom wyniku segmentu:

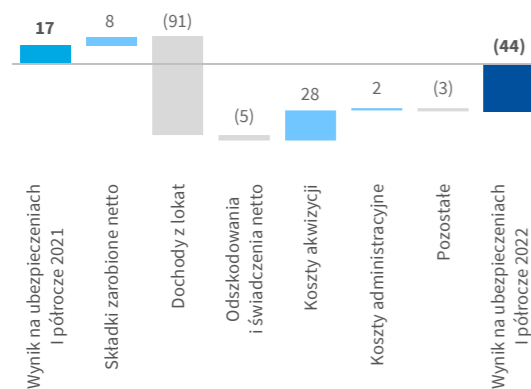
- wzrost składki zarobionej netto o 8 mln zł (+8,0% r/r) przy równoczesnym spadku składki przypisanej brutto. Składka przypisana brutto wyniosła 113 mln zł i spadła w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku o 33 mln zł (-22,6% r/r). Od wybuchu konfliktu zbrojnego 24 lutego procesy sprzedażowe PZU Ukraina prowadzone są w ograniczonym zakresie. Placówki są zamknięte wszędzie tam, gdzie trwają działania wojenne. Sprzedaż odbywa się zarówno w obszarze ubezpieczeń wznowionych jak i nowych w trzech głównych liniach biznesowych: ubezpieczeniach komunikacyjnych OC, AC i Zielona Karta, ubezpieczeniach majątkowych oraz ubezpieczeniach osobowych. Największe ograniczenia zostały wprowadzone w ubezpieczeniach majątkowych – kraj został podzielony na trzy strefy: czerwoną (terytoria okupowane), gdzie obowiązuje zakaz zawierania umów, niebieską (terytoria sąsiadujące z okupowanymi lub odbite z rąk Federacji Rosyjskiej), gdzie zawieranie umów jest możliwe pod ścisłą kontrolą underwriterów oraz zieloną (zachodnia i centralna część kraju) bez ograniczeń w sprzedaży. W pierwszym półroczu 2022 roku największy udział w sprzedaży miały ubezpieczenia komunikacyjne OC, Zielona Karta, ubezpieczenia komunikacyjne AC oraz ubezpieczenia turystyczne. PZU Ukraina Życie po wybuchu konfliktu zbrojnego wstrzymało sprzedaż we wszystkich kanałach dystrybucji. Od czerwca spółka wznowiła sprzedaż produktów krótkoterminowych z ograniczonym ryzykiem poprzez kanał bankowy, a od lipca powrócono do sprzedaży

Wyniki finansowe

polis nowego biznesu z ograniczeniami w zakresie ryzyka i sum ubezpieczeniowych w kanałach agencyjnym i brokerskim;

- spadek o 91 mln zł dochodów z lokat (z 13 mln zł w I półroczu 2021 roku do -78 mln zł w I półroczu 2022 roku). Wartość dochodów z lokat w I półroczu 2022 roku została obciążona odpisem z tytułu utraty wartości;
- wzrost do 44 mln zł (tj. o 12,8% r/r) wartości odszkodowań i świadczeń netto. Ogłoszenie 24 lutego stanu wojennego w całym kraju wyłączyło odpowiedzialność ubezpieczycieli za szkody powstałe w wyniku działań wojennych. PZU Ukraina realizował wypłaty z ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC zgodnie z warunkami umów ubezpieczeniowych i obowiązującego ustawodawstwa. W PZU Ukraina Życie wypłaty świadczeń realizowane były wyłącznie po otrzymaniu kompletnej dokumentacji;
- spadek kosztów akwizycji do 23 mln zł z 51 mln zł w pierwszym półroczu ubiegłego roku (-54,9% r/r);
- obniżenie kosztów administracyjnych o 2 mln zł (-11,1% r/r), do poziomu 16 mln zł.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu Ukraina (w mln zł)



Kontrakty inwestycyjne

W sprawozdaniu skonsolidowanym kontrakty inwestycyjne są ujmowane zgodnie z wymogami MSSF 9.

Wyniki tego segmentu prezentowane są według Polskich Standardów Rachunkowości, co oznacza, że obejmują m.in. składki przypisane brutto, wypłacone świadczenia oraz

zmiany rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Kategorie te są eliminowane na poziomie skonsolidowanym.

Składki przypisane brutto pozyskane z kontraktów inwestycyjnych w I półroczu 2022 roku były na takim samym poziomie jak w analogicznym okresie ubiegłego roku i wyniosły 15 mln zł. Dochody z działalności lokacyjnej w segmencie kontraktów inwestycyjnych uległy pogorszeniu w stosunku do ubiegłego roku o 49 mln zł (-490,0% r/r) głównie ze względu na niższą stopę zwrotu z aktywów w produkcji IKZE. Dochody z lokat nie mają przy tym wpływu na wynik segmentu kontrakty inwestycyjne, ponieważ równoważy je zmiana zobowiązań ubezpieczeniowych.

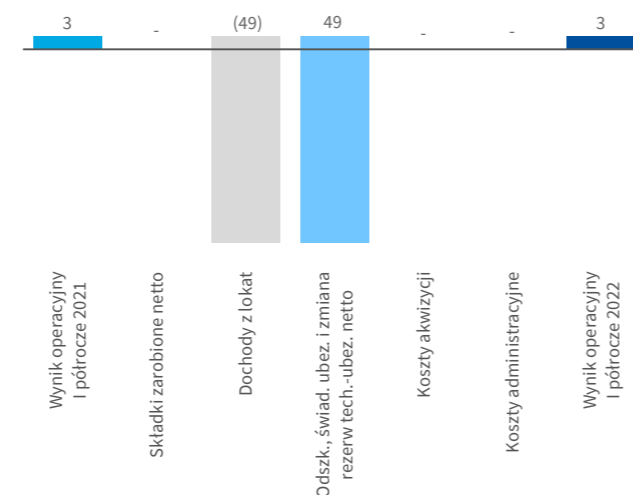
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto spadły r/r o 49 mln zł do poziomu -28 mln zł przede wszystkim na skutek różnicy w wyniku z działalności lokacyjnej w produktach unit-linked opisanej powyżej (wynik lokacyjny jest ujemny).

W segmencie kontraktów inwestycyjnych nie jest obecnie prowadzona aktywna akwizycja umów.

Koszty administracyjne wyniosły 1 mln zł, co oznacza brak zmiany w stosunku do ubiegłego roku.

Wynik operacyjny segmentu zrealizował się na takim samym poziomie jak w analogicznym okresie ubiegłego roku i wyniósł 3 mln zł.

Wynik z działalności operacyjnej segmentu kontrakty inwestycyjne (w mln zł)



Alternatywne Pomiar Wyników

Poniżej przedstawiono wybrane Alternatywne Pomiar Wyników (APM) w rozumieniu Wytycznych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) nr 2015/1415.

Prezentowane wskaźniki rentowności i sprawności działania, będące standardowymi i powszechnie stosowanymi w analizie finansowej miernikami, niosą w ocenie Zarządu istotne dodatkowe informacje na temat wyników finansowych działalności Grupy PZU. Ich przydatność przeanalizowano pod kątem dostarczanej inwestorom informacji na temat sytuacji finansowej i efektywności finansowej Grupy.

Wskaźniki rentowności

Dla ułatwienia analizy rentowności Grupy PZU wybrano wskaźniki, które w ocenie Zarządu najlepiej tę rentowność opisują.

Rentowność kapitałów własnych (ROE) i rentowność aktywów (ROA) wskazują, do jakiego stopnia Spółka jest w stanie wygenerować zysk przy wykorzystaniu swoich zasobów, czyli kapitału własnego lub aktywów. Są jednymi z najczęściej stosowanych wskaźników w analizie rentowności spółek i grup kapitałowych, bez względu na sektor, w którym działają.

Rentowność kapitałów własnych (ROE) to inaczej stopa zwrotu z kapitału własnego. Pozwala ocenić, w jakim stopniu spółka pomnaża środki powierzone jej przez właścicieli (inwestorów). Jest to stosunek wygenerowanego zysku do posiadanych kapitałów własnych, czyli zasobów finansowych, które pozostają do dyspozycji Grupy na czas nieokreślony i zostały

wniesione do przedsiębiorstwa przez jego właścicieli. W przypadku Grupy PZU wartość zysku netto i kapitałów własnych istotnie się różnią w zależności od tego, czy są podawane z wyłączeniem czy też z uwzględnieniem zysków/kapitałów akcjonariuszy mniejszościowych. Dlatego zaprezentowano zarówno rentowność kapitałów (ROE) – przypadające właścicielom jednostki dominującej, jak i rentowność kapitałów (ROE) – skonsolidowane, bez wyłączenia zysków i kapitałów przypadających na akcjonariuszy niekontrolujących.

Rentowność aktywów (ROA) obrazuje ich zdolność do generowania zysków. Wskaźnik ten określa wielkość zysku netto przypadającą na jednostkę źródeł finansowania zaangażowanych w aktywach firmy.

Zwrot z kapitałów własnych przypadający właścicielom jednostki dominującej (PZU) za I półrocze 2022 roku wyniósł 18,5% i osiągnął poziom wyższy o 0,2 p.p. od uzyskanego w analogicznym okresie 2021 roku przy niższym poziomie kapitałów związanym z przeznaczeniem w ubiegłym roku na wypłatę dywidendy zysku za 2020 rok powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku netto za rok zakończony 31 grudnia 2019 roku.

Rentowność aktywów (ROA) Grupy PZU za I półrocze 2022 rok wyniosła 1,4% i była o 0,1 p.p. wyższa niż w analogicznym okresie 2021 roku. Przyczyniły się do tego w szczególności wzrost wyników na działalności bankowej, w tym wyższy wynik odsetkowy oraz prowizyjny częściowo kompensowany efektami jednorazowymi.

Podstawowe wskaźniki efektywności Grupy PZU	1 stycznia - 30 czerwca 2020	1 stycznia - 30 czerwca 2021	1 stycznia - 30 czerwca 2022
Rentowność kapitałów (ROE) - przypadający właścicielom jednostki dominującej (uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	3,6%	18,3%	18,5%
Rentowność kapitałów (ROE) - skonsolidowane (uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	1,5%	11,7%	15,2%
Rentowność aktywów (ROA) (uroczniony zysk netto / średni stan aktywów) x 100%	0,2%	1,3%	1,4%

Wskaźniki sprawności działania

Dla ułatwienia analizy efektywności Grupy PZU wybrano wskaźniki, które w ocenie Zarządu najlepiej opisują efektywność w przypadku spółek ubezpieczeniowych i prowadzących działalność bankową. Część wskaźników odnosi koszty prowadzenia działalności ubezpieczeniowej do składek, a więc obrazuje, jaka część składki została przeznaczona na koszty, a jaka na marżę. Dla działalności bankowej wybrano wskaźnik kosztów do dochodów (C/I) jako relacji, która w ocenie Zarządu najlepiej oddaje efektywność tego obszaru działalności. Wszystkie wskaźniki są szeroko stosowane przez inne spółki z analogicznych sektorów, a także przez inwestorów i służą analizie sprawności i zyskowności tych spółek.

Jednym z podstawowych mierników efektywności i sprawności działania firmy ubezpieczeniowej jest wskaźnik

mieszany (COR – Combined Ratio), liczony z racji swojej specyfiki dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych (dział II). Jest to stosunek kosztów ubezpieczeniowych związanych z obsługą ubezpieczeń i wypłatą odszkodowań (tj. kosztów odszkodowań, akwizycji i administracji) do składki zarobionej przypadającej na dany okres.

Wskaźnik mieszany Grupy PZU (dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) utrzymuje się w ostatnich latach na niskim poziomie, który zapewnia wysoką rentowność.

W I półroczu 2022 roku wyniósł 88,8% i był o 0,8 p.p. wyższy w porównaniu z analogicznym okresem 2021 roku, na co wpłynął zwłaszcza wyższy wskaźnik kosztów akwizycji w segmencie ubezpieczeń masowych przy wyższej składce zarobionej netto. Wzrost poziomu kosztów akwizycji to głównie

efekt zmiany mix-u produktów i kanałów sprzedaży, w tym wyższego udziału kanałów multiagencyjnego i bankowego.

Istotnym wskaźnikiem jest także marża zysku operacyjnego w ubezpieczeniach na życie, czyli rentowność ubezpieczeń na życie liczona jako stosunek wyniku z działalności operacyjnej do składki przypisanej brutto. Wskaźnik ten w I półroczu 2022 roku osiągnął poziom 13,2%, a jego wzrost o 2,9 p.p. w porównaniu z analogicznym okresem 2021 roku był związany w szczególności z niższą szkodowością z tytułu zgonów ubezpieczonych i współubezpieczonych w grupowym portfelu ochronnym oraz w ubezpieczeniach kontynuowanych.

W przypadku działalności bankowej miernikiem sprawności działania jest wskaźnik kosztów do dochodów, a więc iloraz kosztów administracyjnych i sumy dochodów operacyjnych z wyłączeniem opłaty na BFG, podatku od innych instytucji finansowych oraz zmiany wartości odpisów na oczekiwane straty kredytowe i odpisów z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych. Wskaźnik kosztów do dochodów dla działalności bankowej w Grupie PZU w I półroczu 2022 roku osiągnął 37,5% i spadł w porównaniu z analogicznym okresem 2021 roku o 6,8 p.p. Było to efektem szybciej rosnących dochodów niż kosztów. Wzrost dochodów dotyczył głównie obszaru przychodów odsetkowych i prowizyjnych.

Wskaźniki sprawności działania	1 stycznia - 30 czerwca 2020	1 stycznia - 30 czerwca 2021	1 stycznia - 30 czerwca 2022
1. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń brutto (prosty) (odszkodowania i świadczenia brutto/składka przypisana brutto) x 100%	65,1%	66,3%	58,4%
2. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń na udziale własnym (odszkodowania i świadczenia netto /składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	63,7%	70,1%	60,9%
3. Wskaźnik kosztów działalności segmentów ubezpieczeniowych (koszty działalności ubezpieczeniowej/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	22,5%	23,0%	24,8%
4. Wskaźnik kosztów akwizycji segmentów ubezpieczeniowych (koszty akwizycji/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	15,1%	15,6%	17,1%
5. Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentów ubezpieczeniowych (koszty administracyjne/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	7,5%	7,4%	7,7%
6. Wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych (odszkodowania i świadczenia netto + koszty działalności ubezpieczeniowej / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	87,0%	88,0%	88,8%
7. Marża zysku operacyjnego w ubezpieczeniach na życie (zysk operacyjny / składka przypisana brutto) x 100%	24,1%	10,3%	13,2%
8. Wskaźnik koszty/dochody - działalność bankowa	43,3%	44,4%	37,5%



6.

Zarządzanie ryzykiem

Wiele wysiłku wkładamy w stałe rozwijanie zaawansowanych procedur zarządzania ryzykiem. Mają dla nas fundamentalnie znaczenie. Zależy nam, żeby nasi klienci byli spokojni i czuli się z nami bezpiecznie, a wyniki Grupy pozostały przewidywalne.

W rozdziale:

1. Cel zarządzania ryzykiem
2. System zarządzania ryzykiem
3. Apetyt na ryzyko
4. Proces zarządzania ryzykiem
5. Profil ryzyka Grupy PZU
6. Działalność reasekuracyjna
7. Zarządzanie kapitałem

Zarządzanie ryzykiem

6.1 Cel zarządzania ryzykiem

Zarządzanie ryzykiem w Grupie PZU służy budowie wartości dla wszystkich interesariuszy. Polega na aktywnym i przemyślanym zarządzaniu wielkością przyjmowanego ryzyka. Istotą tego procesu jest również zapobieganie przyjmowaniu ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej Grupy PZU lub Konglomeratu Finansowego PZU.

Zarządzanie ryzykiem w Grupie PZU polega na analizie ryzyka we wszystkich procesach i jednostkach, dlatego jest ono integralną częścią procesu zarządzania.

Główne elementy systemu zarządzania ryzykiem Grupy PZU zostały wdrożone tak, aby zapewnić spójność sektorową oraz realizację planów strategicznych poszczególnych podmiotów i celów biznesowych całej Grupy PZU. Do tych elementów należą m.in.:

- systemy limitów i ograniczeń akceptowalnego poziomu ryzyka, w tym poziom apetytu na ryzyko;
- procesy obejmujące identyfikację, pomiar i ocenę, monitorowanie i kontrolowanie, raportowanie oraz działania zarządcze dotyczące poszczególnych ryzyk;
- podział kompetencji w procesie zarządzania ryzykiem, w którym kluczową rolę odgrywają Zarządy i Rady Nadzorcze podmiotów oraz wyznaczone komitety.

Podmioty sektora finansowego są ponadto zobowiązane do stosowania standardów właściwych dla ich sektora. Ich wewnętrzne regulacje dotyczą m.in.:

- procesów, metod i procedur umożliwiających pomiar ryzyka i zarządzanie nim;
- podziału obowiązków w procesie zarządzania ryzykiem;
- zakresu oraz warunków i częstotliwości sporządzania sprawozdań na temat zarządzania ryzykiem.

PZU sprawuje nadzór nad systemem zarządzania ryzykiem całej Grupy PZU. Odbyna się to na podstawie zawartych ze spółkami zależnymi porozumień o wzajemnej współpracy i przekazywanych na ich podstawie informacji. PZU zarządza ryzykiem na poziomie Grupy w ujęciu zagregowanym, w szczególności w zakresie wymogów kapitałowych.

PZU jako podmiot wiodący zarządza ponadto koncentracją ryzyka na poziomie całego Konglomeratu Finansowego PZU. Określa także standardy zarządzania koncentracją ryzyka, w szczególności poprzez wprowadzenie zasad identyfikacji,

pomiaru i oceny, monitorowania i raportowania znaczącej koncentracji ryzyka oraz podejmowania decyzji zarządczych. Obowiązują także wytyczne oraz regulacje wewnętrzne w zakresie zarządzania koncentracją ryzyka na poziomie Konglomeratu Finansowego PZU, które określają w sposób precyzyjny zobowiązania podmiotu wiodącego oraz podmiotów regulowanych.

Efektywność zarządzania ryzykiem na poziomie Grupy zapewnia dodatkowa rekomendacja PZU (jako podmiotu dominującego) dotycząca organizacji systemu zarządzania ryzykiem w podmiotach zależnych z sektora ubezpieczeniowego i bankowego. Obowiązują także wytyczne, które precyzyjnie regulują poszczególne procesy w obszarze zarządzania ryzykiem w spółkach Grupy.

Proces zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka uwzględnia wymagania zrównoważonego rozwoju, także na poziomie podmiotów zależnych Grupy PZU z poszanowaniem przepisów prawa powszechnie obowiązującego oraz określonych w oddzielnych przepisach wewnętrznych Grupy PZU, w tym w Strategii ESG, stanowiącej integralną część Strategii Grupy PZU.

Zarządy podmiotów Grupy PZU są odpowiedzialne za realizowanie swoich obowiązków zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa krajowego i międzynarodowego, w szczególności za wdrożenie adekwatnego i efektywnego systemu zarządzania ryzykiem.

Nadzór nad systemami zarządzania ryzykiem w podmiotach sektora finansowego sprawują ich Rady Nadzorcze. PZU desygnuje do nich swoich przedstawicieli. Dotyczy to w szczególności Rad Nadzorczych Alior Banku i Banku Pekao.

6.2 System zarządzania ryzykiem

System zarządzania ryzykiem w Grupie PZU polega na:

- podziale kompetencji i zadań realizowanych przez organy statutowe, komitety oraz jednostki i komórki organizacyjne w procesie zarządzania ryzykiem;
- procesie zarządzania ryzykiem, w tym metodach identyfikacji, pomiaru i oceny, monitorowania i kontrolowania, raportowania ryzyka oraz podejmowania działań zarządczych; ramy tego procesu są uniwersalne dla podmiotów rynku finansowego.

Rolą Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest wspieranie zarówno Rad Nadzorczych, jak i Zarządów podmiotów wchodzących w skład Grupy PZU we wdrażaniu efektywnego systemu zarządzania ryzykiem, spójnego dla całej Grupy PZU. Celem działania Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest koordynacja działań oraz nadzór nad systemem i procesami zarządzania poszczególnymi ryzykami w Grupie PZU.

Spójny podział kompetencji i zadań w Grupie PZU i w należących do niej podmiotach sektora finansowego obejmuje cztery poziomy kompetencyjne.

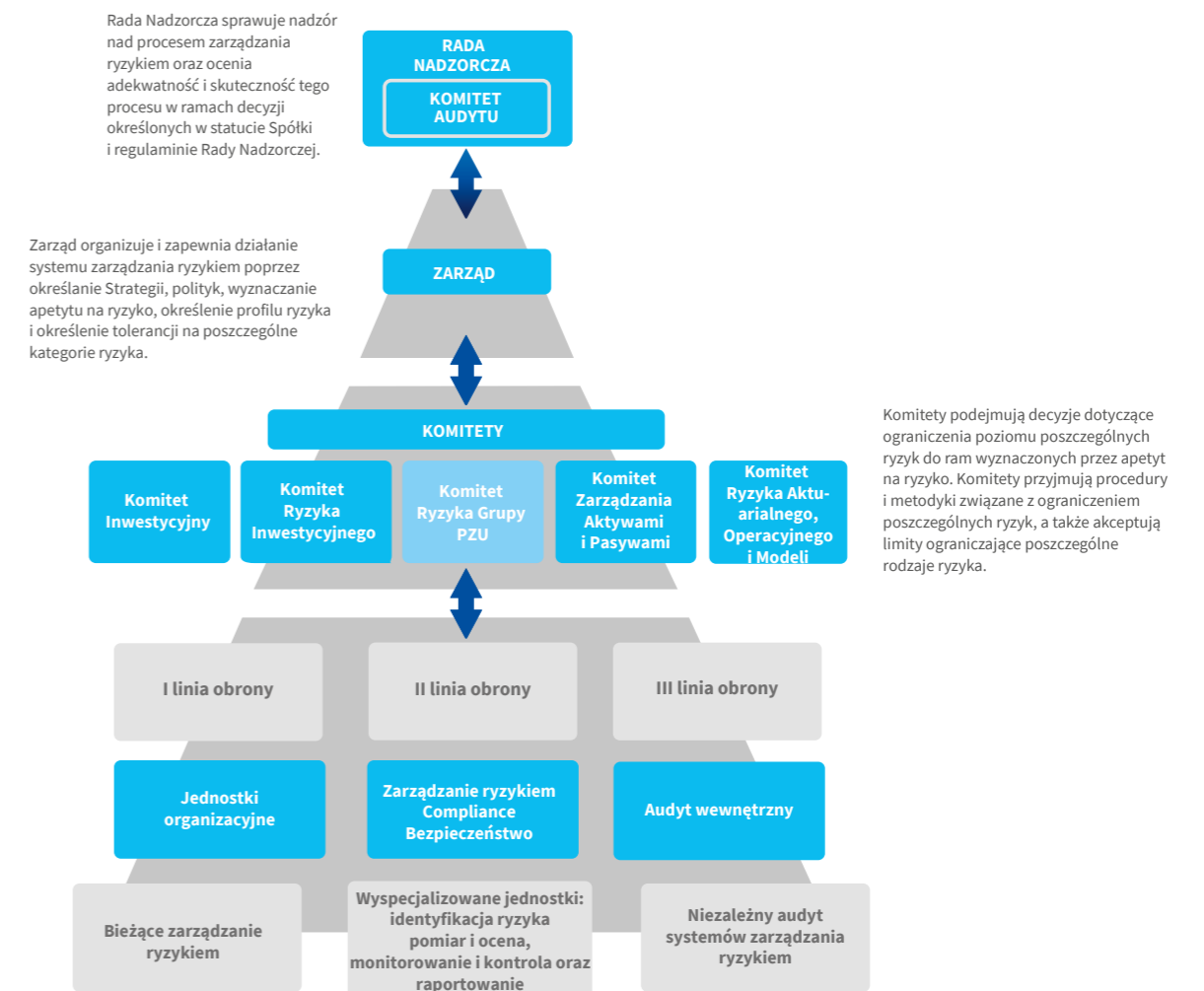
Trzy pierwsze to:

- Rada Nadzorcza, która nadzoruje proces zarządzania ryzykiem oraz ocenia adekwatność i skuteczność tego

procesu; realizuje zadania w ramach decyzji określonych w statucie danego podmiotu i regulaminie Rady Nadzorczej oraz za pośrednictwem Komitetu Audytu;

- Zarząd, który organizuje i zapewnia działanie systemu zarządzania ryzykiem poprzez uchwalanie strategii, polityk, wyznaczenie apetytu na ryzyko, określenie profilu ryzyka i tolerancji na poszczególne kategorie ryzyka;
 - Komitety, które decydują o ograniczaniu poziomu poszczególnych ryzyk do ram wyznaczonych przez apetyt na ryzyko; przyjmują procedury i metodyki związane z ograniczaniem poszczególnych ryzyk, a także akceptują limity dla poszczególnych rodzajów ryzyka.
- Czwarty poziom kompetencyjny dotyczy działań operacyjnych podzielonych na trzy tzw. linie obrony:
- pierwsza linia obrony – obejmuje bieżące zarządzanie ryzykiem na poziomie jednostek i komórek organizacyjnych podmiotów oraz podejmowanie decyzji w ramach procesu

Schemat struktury organizacyjnej systemu zarządzania ryzykiem



Zarządzanie ryzykiem

zarządzania ryzykiem, z uwzględnieniem limitów dla poszczególnych ryzyk;

- druga linia obrony – obejmuje zarządzanie ryzykiem przez wyspecjalizowane komórki zajmujące się identyfikacją ryzyka, jego pomiarem i monitorowaniem oraz raportowaniem o ryzyku, a także kontrolą limitów;
- trzecia linia obrony – obejmuje audyt wewnętrzny, który przeprowadza niezależne audyty elementów systemu zarządzania ryzykiem oraz procedur kontrolnych.

W I półroczu 2022 roku na poziomie Grupy PZU powołano Komitet Ryzyka Aktuarnego, Operacyjnego i Modeli. Utworzenie komitetu dedykowanego tym ryzykom pozwoliło na rozwój systemu zarządzania ryzykiem w Grupie PZU i zapewnił dokładny i terminowy przepływ informacji związanych z ryzykiem aktuarnym, operacyjnym i modelowym, które do tej pory poruszane były na posiedzeniach Komitetu Ryzyka Grupy PZU.

6.3 Apetyt na ryzyko

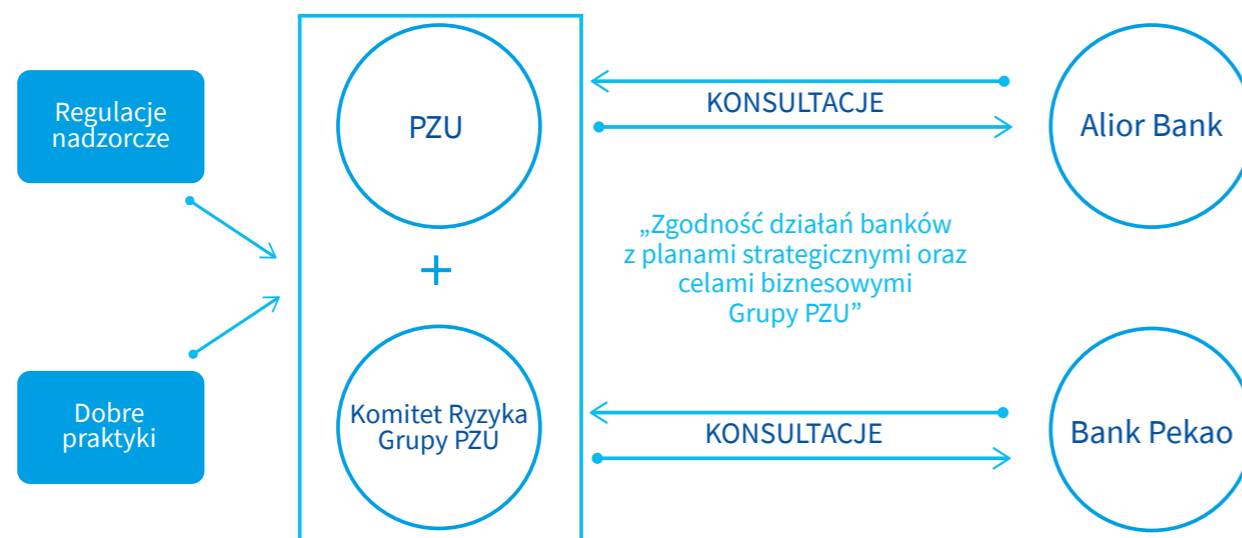
Apetyt na ryzyko w Grupie PZU – wielkość ryzyka podejmowanego dla realizacji celów biznesowych, jego miarą jest poziom potencjalnych strat finansowych, spadku wartości aktywów lub wzrostu wartości zobowiązań w okresie jednego roku.

Apetyt na ryzyko określa maksymalny dopuszczalny poziom ryzyka przy wyznaczaniu limitów i ograniczeń na poszczególne ryzyka cząstkowe oraz poziom, po przekroczeniu którego są podejmowane określone działania zarządcze niezbędne do ograniczenia dalszego wzrostu ryzyka.

We wszystkich podmiotach ubezpieczeniowych Grupy PZU wdrożono proces ustalania apetytu na ryzyko oraz limitów na poszczególne kategorie ryzyka zgodny z procesem grupowym. Zarząd każdego z podmiotów wyznacza apetyt na ryzyko, profil ryzyka i tolerancję na ryzyko odzwierciedlając jego plany finansowe, strategię biznesową oraz cele całej Grupy PZU. Takie podejście zapewnia adekwatność i efektywność systemu zarządzania ryzykiem w Grupie PZU oraz zapobiega akceptacji ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej poszczególnych podmiotów lub całej Grupy PZU. Za ustalenie odpowiedniego poziomu ryzyka w każdym z podmiotów jest odpowiedzialny jego Zarząd, natomiast jednostka ds. ryzyka co najmniej raz w roku dokonuje przeglądu wielkości apetytu na ryzyko. Wszystkie te działania są koordynowane z poziomem Grupy PZU.

Apetyt na ryzyko co najmniej raz w roku ustalają także dwa należące do Grupy PZU banki. Robią to zgodnie z regulacjami nadzorczymi (w tym wynikającymi z planów naprawy) oraz dobrymi praktykami. Proces jest jednak zindywidualizowany, tak aby odzwierciedlał strategię biznesową i kapitałową każdego podmiotu. Apetyt na ryzyko w tych spółkach jest

Proces ustalania apetytu na ryzyko w Grupie PZU



konsultowany z podmiotem dominującym Grupy PZU i opiniowany przez Komitet Ryzyka Grupy PZU. Celem jest zapewnienie zgodności działań banków z planami strategicznymi i celami biznesowymi Grupy PZU oraz zachowanie dopuszczalnego poziomu ryzyka na poziomie całej Grupy. Tak uzgodniony poziom apetytu na ryzyko zatwierdzają również Rady Nadzorcze banków.

6.4 Proces zarządzania ryzykiem

W procesie zarządzania ryzykiem są wyróżnione dwa poziomy:

- I - POZIOM GRUPY – monitoring limitów oraz ryzyk specyficznych w Grupie
Zarządzanie ryzykiem na tym poziomie ma zapewnić realizację celów biznesowych Grupy PZU w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego ryzyka. Grupa PZU daje spółkom zależnym wsparcie przy wdrażaniu systemu zarządzania ryzykiem.

Zarządzanie ryzykiem na poziomie Grupy obejmuje wprowadzenie spójnych mechanizmów i standardów oraz organizację efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (zwłaszcza w obszarze reasekuracji) i systemu zarządzania bezpieczeństwem. Polega także na ich bieżącym monitorowaniu. Wyznaczone osoby z Grupy PZU współpracują z Zarządami podmiotów oraz z kierownictwem takich obszarów, jak finanse, ryzyko, aktuariat, reasekuracja, inwestycje i Compliance, na podstawie porozumień o wzajemnej współpracy.

W związku z uzyskaniem przez Grupę PZU statusu konglomeratu finansowego wdrożono również system zarządzania koncentracją ryzyka. Dzięki temu poszczególne podmioty realizują swoje cele biznesowe, zachowując stabilność finansową własną, jak i całego Konglomeratu Finansowego PZU. W ramach systemu są monitorowane miary

Proces zarządzania ryzykiem składa się z następujących etapów:

Identyfikacja

Rozpoczyna się wraz z propozycją rozpoczęcia tworzenia produktu ubezpieczeniowego, nabycia instrumentu finansowego, zmiany procesu operacyjnego, a także z chwilą wystąpienia każdego innego zdarzenia potencjalnie wpływającego na powstanie ryzyka. Proces identyfikacji występuje do momentu wygaśnięcia zobowiązań, należności lub działań związanych z danym ryzykiem. Identyfikacja ryzyka polega na rozpoznaniu rzeczywistych i potencjalnych źródeł ryzyka, następnie analizowanych pod względem istotności.

Pomiar i ocena ryzyka

Przeprowadzane są w zależności od charakterystyki danego typu ryzyka oraz poziomu jego istotności. Pomiar ryzyka przeprowadzają wyspecjalizowane jednostki. Jednostka ds. ryzyka w każdej spółce odpowiada za rozwój narzędzi oraz za pomiar ryzyka w zakresie określającym apetyt na ryzyko, profil ryzyka i tolerancję na ryzyko.

Monitorowanie i kontrola ryzyka

Polega na bieżącym przeglądzie odchylenia realizacji od założonych punktów odniesienia (limitów, wartości progowych, planów, wartości z poprzedniego okresu, wydanych rekomendacji i zaleceń).

Raportowanie

Umożliwia efektywną komunikację o ryzyku i wspiera zarządzanie ryzykiem na różnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze

Działania te obejmują m.in.: unikanie ryzyka, transfer ryzyka, ograniczanie ryzyka, akceptację poziomu ryzyka oraz wdrożenie narzędzi wspierających te działania, takich jak limity, programy reasekuracyjne czy regularny przegląd regulacji wewnętrznych i procesów.

koncentracji ryzyka oraz ich limity i wartości progowe. Pomiar ryzyka pozwala na zidentyfikowanie źródeł koncentracji w poszczególnych rodzajach ryzyka na poziomie zarówno konglomeratu finansowego, jak i podmiotów regulowanych. Umożliwia również ocenę wpływu tych koncentracji na stabilność finansową.

- **II - POZIOM PODMIOTU – monitoring limitów oraz ryzyk specyficznych dla danego podmiotu**
Zarządzanie ryzykiem na tym poziomie ma zapewnić realizację celów biznesowych poszczególnych spółek Grupy PZU w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego ryzyka. Służą temu:
 - monitorowanie limitów i specyficznych kategorii ryzyka występujących w danym podmiocie,
 - wdrażanie skutecznych mechanizmów i standardów,
 - organizacja efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (zwłaszcza w obszarze reasekuracji) i systemu zarządzania bezpieczeństwem.

6.5 Profil ryzyka Grupy PZU

Główne ryzyka w Grupie PZU



Do głównych ryzyk, na które jest narażona Grupa PZU, należą ryzyka: aktuarialne, rynkowe (w tym ryzyko płynności), kredytowe, koncentracji, operacyjne, modeli i braku zgodności.

Do głównych ryzyk związanych z działalnością Alior Banku i Banku Pekao należą ryzyka: kredytowe (w tym ryzyko koncentracji portfela kredytowego), operacyjne i rynkowe (obejmujące ryzyka stopy procentowej, walutowe, cen towarów i cen instrumentów finansowych) oraz ryzyko płynności.

Całkowite ryzyko podmiotów sektora bankowego, uwzględniając udziały PZU w obu bankach, stanowi ok. 33% (I kwartał 2022 roku) całkowitego ryzyka Grupy PZU, przy największej kontrybucji w obszarze ryzyka kredytowego.

W I półroczu 2022 roku zidentyfikowano wzrost ryzyka w wybranych obszarach, w szczególności ryzyka stopy procentowej i ryzyka płynności. Występująca zmienność stóp procentowych może wpłynąć na poziom współczynników wypłacalności z uwagi na spadek wyceny papierów dłużnych w portfelach podmiotów należących do Grupy PZU. Natomiast znaczący wzrost stóp procentowych w I półroczu nie przełożył się aktualnie na pogorszenie jakości kredytowej portfeli banków Grupy PZU. Jednak w II półroczu 2022 roku spodziewany jest umiarkowany wzrost kosztu ryzyka wynikający z dalszego wzrostu stopy referencyjnej NBP w środowisku rosnącej inflacji oraz w połączeniu z hamowaniem wzrostu gospodarczego.

W I półroczu 2022 roku kontynuowano inicjatywy służące poprawie identyfikacji, pomiaru i oceny oraz monitorowania ryzyk związanych ze zrównoważonym rozwojem, w szczególności ze zmianami klimatu. Główne ryzyka w tym obszarze to ryzyka transformacji oraz ryzyka fizyczne, które są zarządzane w ramach poszczególnych kategorii ryzyk wskazanych w dalszej części Sprawozdania.

Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej dotyczącymi sprawozdawczości w zakresie informacji niefinansowych ryzyka transformacji odnoszą się do przejścia gospodarki na niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu. Ryzyka fizyczne obejmują natomiast straty finansowe wynikające z fizycznych skutków zmiany klimatu i obejmują ostre (np. burze, pożary) i długotrwałe (podnoszący się poziom mórz) ryzyko.

Ryzyko aktuarialne

To możliwość poniesienia straty lub niekorzystnej zmiany wartości zobowiązań, jakie mogą wynikać z zawartych umów ubezpieczenia i umów gwarancji ubezpieczeniowych w związku z niewłaściwymi założeniami dotyczącymi wyceny składek i tworzenia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Identyfikacja ryzyka rozpoczyna się wraz z propozycją tworzenia produktu ubezpieczeniowego i towarzyszy mu aż do momentu wygaśnięcia zobowiązań z nim związanych. Identyfikacja ryzyka aktuarialnego odbywa się m.in. poprzez:

- analizę ogólnych warunków ubezpieczenia pod kątem przyjmowanego ryzyka i zgodności z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa;
- analizę ogólnych/szczególnych warunków ubezpieczenia lub innych wzorców umów pod kątem ryzyka aktuarialnego przyjmowanego na ich podstawie;
- rozpoznanie potencjalnych ryzyk związanych z danym produktem dla ich późniejszego pomiaru i monitorowania;
- analizę wpływu wprowadzenia nowych produktów ubezpieczeniowych na wymogi kapitałowe i margines ryzyka obliczonych według formuły standardowej;
- weryfikację i walidację zmian w produktach ubezpieczeniowych;
- ocenę ryzyka aktuarialnego przez pryzmat podobnych, istniejących produktów;
- monitorowanie istniejących produktów;
- analizę polityki underwritingowej (oceny ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia), taryfikacyjnej, rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i reasekuracyjnej oraz procesu obsługi szkód i świadczeń.

Ocena ryzyka aktuarialnego polega na rozpoznaniu stopnia zagrożenia lub grupy zagrożeń stanowiących o możliwości powstania szkody oraz na dokonaniu analizy elementów ryzyka w sposób umożliwiający podjęcie decyzji o przyjęciu ryzyka do ubezpieczenia.

Pomiar ryzyka aktuarialnego jest dokonywany przy użyciu:

- analizy wybranych wskaźników;
- metody scenariuszowej – analizy utraty wartości spowodowanej przez zadaną zmianę czynników ryzyka;
- metody faktorowej – uproszczonej wersji metody scenariuszowej, zredukowanej do przypadku jednego scenariusza dla jednego czynnika ryzyka;
- danych statystycznych;
- miar ekspozycji i wrażliwości;

- wiedzy eksperckiej pracowników.
Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka aktuarialnego obejmuje analizę poziomu ryzyka za pomocą zestawu raportów zawierających wybrane wskaźniki.

Raportowanie służy efektywnej komunikacji o ryzyku aktuarialnym i wspiera zarządzanie ryzykiem aktuarialnym na różnych poziomach decyzyjnych – od pracownika do Rady Nadzorczej. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze przewidywane w procesie zarządzania ryzykiem aktuarialnym są realizowane poprzez:

- określenie poziomu tolerancji na ryzyko aktuarialne i jego monitorowanie;
- decyzje biznesowe i plany sprzedażowe;
- kalkulację i monitorowanie adekwatności rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- strategię taryfową oraz monitorowanie istniejących szacunków i ocenę adekwatności składki;
- proces oceny, wyceny i akceptacji ryzyka aktuarialnego;
- stosowanie narzędzi ograniczania ryzyka aktuarialnego, w tym w szczególności reasekuracji i prewencji.

Ponadto ograniczaniu ryzyka aktuarialnego związanego z bieżącą działalnością służą:

- zdefiniowanie zakresów odpowiedzialności w ogólnych/szczególnych warunkach ubezpieczenia lub innych wzorcach umów;
- działania koasekuracyjne i reasekuracyjne;
- stosowanie adekwatnej polityki taryfikacyjnej;
- stosowanie odpowiedniej metodyki obliczania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- stosowanie odpowiedniej procedury oceny ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia (underwritingu);
- stosowanie odpowiedniej procedury likwidacji szkód lub obsługi świadczeń;
- decyzje i plany sprzedażowe;
- prewencja.

Ryzyko rynkowe, w tym ryzyko płynności

Ryzyko rynkowe jest rozumiane jako ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające bezpośrednio lub pośrednio z wahań poziomu i zmienności rynkowych cen aktywów, spreadu kredytowego, wartości zobowiązań i instrumentów finansowych.

Proces zarządzania ryzykiem spreadu kredytowego i ryzykiem koncentracji ma odmienną specyfikę od procesu zarządzania pozostałymi podkategoriami ryzyka rynkowego i został opisany w kolejnej części (Ryzyko kredytowe i ryzyko koncentracji) wraz z procesem zarządzania ryzykiem niewypłacalności kontrahenta.

Ryzyko rynkowe w Grupie PZU wpływa z trzech głównych źródeł:

- działalności związanej z dopasowaniem aktywów do zobowiązań (portfel ALM);
- działalności związanej z aktywną alokacją, tj. wyznaczaniem optymalnej średnioterminowej struktury aktywów (portfele AA);
- działalności bankowej – w jej efekcie Grupa PZU jest istotnie narażona na ryzyko stopy procentowej.

Działalność inwestycyjną w podmiotach Grupy PZU reguluje szereg dokumentów zatwierdzonych przez Rady Nadzorcze, Zarządy i odpowiednie komitety.

Identyfikacja ryzyka rynkowego polega na rozpoznaniu jego rzeczywistych i potencjalnych źródeł. W przypadku ryzyka związanego z aktywami rozpoczyna się w momencie podjęcia decyzji o rozpoczęciu transakcji na danym typie instrumentów finansowych. Jednostki, które się na to decydują, sporządzają opis instrumentu zawierający w szczególności czynniki ryzyka. Przekazują go do jednostki ds. ryzyka, która na jego podstawie identyfikuje i ocenia ryzyko rynkowe.

Identyfikacja ryzyka rynkowego związanego ze zobowiązaniami ubezpieczeniowymi rozpoczyna się wraz z procesem tworzenia produktu ubezpieczeniowego. Polega na ustaleniu zależności wielkości przepływów finansowych z tego produktu od czynników ryzyka rynkowego. Do oceny zidentyfikowanych ryzyk rynkowych wykorzystuje się kryterium istotności określające, czy z materializacją ryzyka jest związana strata, która może mieć na kondycję finansową.

Ryzyko rynkowe jest mierzone przy użyciu niższych miar ryzyka:

- VaR, czyli wartości narażonej na ryzyko, będącej miarą kwantyfikującą potencjalną stratę ekonomiczną, która w horyzoncie roku przy normalnych warunkach rynkowych nie zostanie przekroczona z prawdopodobieństwem 99,5%;
- formuły standardowej;
- miar ekspozycji i wrażliwości;
- skumulowanej miesięcznej straty.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi i dobrymi praktykami rynkowymi.

Pomiar ryzyka rynkowego dzieli się na etapy, w szczególności:

- gromadzenie informacji o aktywach i zobowiązaniach generujących ryzyko rynkowe;
- kalkulacja wartości ryzyka.

Pomiar ryzyka jest dokonywany:

- codziennie dla miar ekspozycji i wrażliwości instrumentów znajdujących się w systemach użytkowanych przez poszczególne jednostki Grupy PZU;
- miesięcznie przy wykorzystaniu modelu wartości narażonej na ryzyko dla ryzyka rynkowego lub formuły standardowej.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka rynkowego polega na analizie poziomu ryzyka i wykorzystania wyznaczonych limitów.

Raportowanie polega na komunikowaniu różnym poziomom decyzyjnym poziomu ryzyka rynkowego oraz efektów monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka rynkowego polegają w szczególności na:

- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka rynkowego, tj. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięciu pozycji na instrumencie pochodnym, kupnie zabezpieczającego instrumentu pochodnego;
- dywersyfikacji portfela aktywów, w szczególności ze względu na kategorię ryzyka rynkowego, terminy zapadalności instrumentów, koncentrację zaangażowania w jednym podmiocie, koncentrację geograficzną;
- stanowieniu ograniczeń i limitów ryzyka rynkowego.

Stanowienie limitów jest głównym narzędziem zarządczym, który ma służyć utrzymaniu pozycji ryzyka w ramach akceptowalnego poziomu tolerancji na nie. Struktura limitów dla poszczególnych kategorii ryzyka rynkowego, jak również dla poszczególnych jednostek organizacyjnych, jest ustalana przez wyznaczone komitety w taki sposób, aby były one spójne z tolerancją na ryzyko ustalaną przez zarządy podmiotów zależnych. Podmioty sektora bankowego podlegają w tym zakresie dodatkowym wymogom regulacji sektorowych.

Występująca zmienność stóp procentowych może wpłynąć na poziom współczynników wypłacalności z uwagi na spadek wyceny papierów dłużnych w portfelach podmiotów należących do Grupy PZU. Wzrosty stóp procentowych oraz zawirowania na rynkach finansowych będące skutkiem konfliktu zbrojnego Rosja - Ukraina spowodowały wzrost wykorzystania limitów ryzyka rynkowego w bankach. Poziom ten pozostaje jednak na bezpiecznym poziomie.

Zmiany na rynkach finansowych dotyczą również portfeli PZU i PZU Życie jednak ze względu na fakt, że większość portfeli księgowo ma charakter HTM, nie wpływają na ich wartość i dochodowość.

Zmiany czynników makroekonomicznych wpłynęły na poziom wymogów kapitałowych - w przeciagu I półrocza wartość wymogów kapitałowych ryzyka rynkowego zmieniły się w PZU o -23% zaś w PZU Życie SA o 3%. Nie zidentyfikowano ryzyka przekroczenia apetytu na ryzyko a współczynniki wypłacalności w obu spółkach wskazują na ich silną pozycję kapitałową.

PZU i PZU Życie identyfikuje zmianę ryzyka również poprzez inne miary ryzyka rynkowego np. VaR. Poziom VaR dla ryzyka rynkowego w PZU w ciągu I półrocza 2022 r. zmniejszył się o 1% zaś w PZU Życie zmniejszył się o 29%. Rynek ubezpieczeniowy ze względu na zmiany rynkowe podlega dodatkowym obowiązkowym testom stresu nałożonym przez regulatora.

Ryzyko płynności finansowej to możliwość utraty zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań Grupy PZU wobec jej klientów lub kontrahentów. Zarządzanie ryzykiem płynności finansowej służy zachowaniu takiego poziomu płynności, by umożliwić bieżące regulowanie zobowiązań danego podmiotu. Ryzyko płynności jest zarządzane odrębnie dla części ubezpieczeniowej i bankowej.

Identyfikacja ryzyka polega na analizie możliwości wystąpienia niekorzystnych zdarzeń, w szczególności:

- niedoboru środków płynnych w stosunku do bieżących potrzeb danego podmiotu Grupy PZU;
- braku płynności posiadanych instrumentów finansowych;
- strukturalnego niedopasowania zapadalności aktywów do wymagalności zobowiązań.

Pomiar i ocena ryzyka polegają na oszacowaniu niedoborów środków finansowych na wypłaty zobowiązań. W części

ubezpieczeniowej oszacowanie jest dokonywane w następujących ujęciach:

- luk płynnościowych (statycznym, ryzyko płynności finansowej długoterminowej) – poprzez monitorowanie niedopasowania przepływów netto wynikających z umów ubezpieczenia zawartych do dnia bilansowego i wpływów z tytułu aktywów na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych w poszczególnych okresach, na podstawie projekcji przepływów finansowych sporządzanej na dany dzień;
- potencjalnego niedoboru środków finansowych (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez analizę historycznych i spodziewanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej;
- stress testowym (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez oszacowanie możliwości zbycia w krótkim czasie portfela lokat finansowych na zaspokojenie zobowiązań z tytułu wystąpienia zdarzeń ubezpieczeniowych, w tym o charakterze nadzwyczajnym;
- preliminarzy bieżących (ryzyko płynności finansowej krótkoterminowej) – poprzez monitorowanie zgłoszonego przez jednostki podmiotu ubezpieczeniowego z Grupy PZU zapotrzebowania na środki w terminie określonym przez obowiązujące w tym podmiocie regulacje.

W zakresie zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU stosują miary wynikające z regulacji sektorowych, w tym Rekomendacji P Komisji Nadzoru Finansowego.

Do zarządzania płynnością banków w Grupie PZU wykorzystuje się współczynniki płynności dla różnych okresów, w tym do 7 dni, do miesiąca, do 12 i powyżej 12 miesięcy.

W ramach zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU analizują również profil zapadalności/wymagalności w dłuższym terminie, zależnej w dużym stopniu od przyjętych założeń dotyczących kształtowania się przyszłych przepływów gotówkowych związanych z pozycjami aktywów i pasywów. Założenia uwzględniają:

- stabilność pasywów o nieokreślonych terminach wymagalności (np. rachunki bieżące, zerwania i odnowienia depozytów, poziom ich koncentracji);
- możliwość skrócenia terminu zapadalności określonych pozycji aktywów (np. kredyty hipoteczne z możliwością wcześniejszej spłaty);
- możliwość zbycia pozycji aktywów (portfel płynnościowy).

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka płynności finansowej polegają na analizie wykorzystania wyznaczonych limitów.

Sektor bankowy w tym banki należące do Grupy PZU w I półroczu 2022 roku doświadczały spadku poziomu płynności. Wynikał on głównie z dalszego wzrostu rentowności obligacji stałokuponowych powodującego spadek wartości portfeli papierów dłużnych banków stanowiących zapas płynności. Dodatkowo na spadek poziomu płynności miała wpływ decyzja RPP dotycząca podwyższenia stopy rezerwy obowiązkowej od końca marca 2022 roku. Pomimo tych zmian aktualny poziom płynności obu banków pozostaje wysoki i bezpieczny.

Wybuch konfliktu zbrojnego rosyjsko-ukraińskiego w początkowym okresie spowodował zwiększone wypłaty gotówkowe w bankomatach i oddziałach, przez co konieczne było wprowadzenie dziennych limitów, zwłaszcza w walutach obcych. Efekt ten jednak szybko wygasł i sytuacja się ustabilizowała.

Wpływ bieżącego otoczenia na ryzyko płynności części ubezpieczeniowej Grupy PZU w I półroczu 2022 roku nie jest istotny. Płynność w I półroczu 2022 roku była utrzymywana na bezpiecznym poziomie i brak było podstaw do podejmowania nadzwyczajnych działań zarządczych w zakresie ryzyka płynności. W ramach rutynowych działań zarządczych w zakresie ryzyka płynności Grupa PZU stale monitorowała wielkość dostępnych środków płynnych oraz wykorzystanie limitów płynnościowych.

Raportowanie ryzyka płynności polega na komunikowaniu poziomu płynności finansowej różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów i ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Ograniczeniu ryzyka płynności finansowej służą:

- utrzymywanie środków w wyodrębnionym portfelu płynnościowym w wysokości zgodnej z limitami wartości tego portfela;
- utrzymywanie odpowiednich środków w walucie obcej w portfelach lokat przeznaczonych na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych wyrażonych w danej walucie obcej;
- postanowienia Umowy o zarządzanie portfelami instrumentów finansowych, zawartej między TFI PZU a PZU, dotyczące ograniczenia czasu wycofania środków z portfeli

zarządzanych przez TFI PZU do maksymalnie 3 dni po złożeniu zapotrzebowania na środki pieniężne;

- posiadanie otwartych linii kredytowych w bankach lub/i możliwość dokonywania transakcji typu sell-buy-back na skarbowych papierach wartościowych, w tym utrzymywanych do terminu wykupu;
- centralizacja zarządzania portfelami/funduszami przez TFI PZU;
- limity wskaźników płynnościowych w bankach należących do Grupy PZU.

Ryzyko kredytowe i ryzyko koncentracji

Ryzyko kredytowe jest rozumiane jako ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające z wahań wiarygodności i zdolności kredytowej emitentów papierów wartościowych, kontrahentów i wszelkich dłużników. Materializuje się w postaci niewykonania zobowiązania przez kontrahenta lub wzrostem spreadu kredytowego. W ramach ryzyka kredytowego wyróżnia się następujące kategorie ryzyka:

- ryzyko spreadu kredytowego;
- ryzyko niewykonania zobowiązania przez kontrahenta;
- ryzyko kredytowe w ubezpieczeniach finansowych.

Ryzyko koncentracji jest rozumiane jako możliwość poniesienia straty wynikającej z braku dywersyfikacji portfela aktywów lub z dużej ekspozycji na ryzyko niewykonania zobowiązania przez pojedynczego emitenta papierów wartościowych lub grupę powiązanych emitentów.

Identyfikacja ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji odbywa się na etapie decydowania o zainwestowaniu w nowy typ instrumentu finansowego lub zaangażowaniu o charakterze kredytowym. Polega na analizie, czy z daną inwestycją wiąże się ryzyko kredytowe lub ryzyko koncentracji, a także od czego jest uzależniony jego poziom i zmienność w czasie. Identyfikacji podlegają rzeczywiste i potencjalne źródła ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji.

Ocena ryzyka polega na oszacowaniu prawdopodobieństwa materializacji ryzyka oraz potencjalnego wpływu materializacji ryzyka na kondycję finansową danego podmiotu.

Pomiar ryzyka kredytowego jest dokonywany przy użyciu:

- miar ekspozycji (wartość zaangażowania kredytowego brutto i netto oraz zaangażowanie kredytowe netto ważone okresem zapadalności);
- wymogu kapitałowego kalkulowanego zgodnie z formułą standardową.

Ryzyko koncentracji dla pojedynczego podmiotu jest kalkulowane zgodnie z formułą standardową.

Miarą łącznego ryzyka koncentracji jest suma ryzyka koncentracji pojedynczych podmiotów. W przypadku podmiotów powiązanych wyznacza się ryzyko koncentracji dla wszystkich podmiotów powiązanych łącznie.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi i dobrymi praktykami rynkowymi. Pomiar ryzyka kredytowego jest dokonywany przy użyciu siatki miar jakości portfela kredytowego.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji polega na analizie bieżącego poziomu ryzyka, ocenie zdolności kredytowej i określeniu stopnia wykorzystania wyznaczonych limitów. Monitorowanie odbywa się m.in. w cyklach dziennych, miesięcznych i kwartalnych.

Monitorowanie dotyczy:

- zaangażowań kredytowych portfeli inwestycyjnych;
- zaangażowań z tytułu ryzyka kredytowego w ubezpieczeniach finansowych;
- zaangażowań reasekuracyjnych;
- limitów zaangażowania i limitów tolerancji na ryzyko;
- zaangażowań kredytowych w ramach procesów funkcjonujących w podmiotach bankowych.

Raportowanie polega na informowaniu o poziomach ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji oraz efektach monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji polegają w szczególności na:

- stanowieniu limitów ograniczających zaangażowanie wobec pojedynczego podmiotu, grupy podmiotów, sektorów, krajów;
- dywersyfikacji portfela aktywów i ubezpieczeń finansowych w szczególności ze względu na kraj, sektor;
- przyjęciu zabezpieczenia;
- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka kredytowego, tj. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięciu instrumentu pochodnego, kupnie zabezpieczającego instrumentu pochodnego, restrukturyzacji udzielonego zadłużenia;
- reasekuracji portfela ubezpieczeń finansowych.

Strukturę limitów ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji dla poszczególnych emitentów ustalają wyznaczone komitety w taki sposób, by limity były spójne z tolerancją na ryzyko ustaloną przez zarządy danych podmiotów zależnych i pozwalały zminimalizować ryzyko „zarażania” pomiędzy skoncentrowanymi ekspozycjami.

W działalności bankowej udzielanie produktów kredytowych jest realizowane zgodnie z metodykami kredytowania właściwymi dla segmentu klienta i rodzaju produktu. Oceny zdolności kredytowej klienta poprzedzającej wydanie decyzji kredytowej dokonuje się z wykorzystaniem narzędzi wspierających proces kredytowy, w tym systemu scoringowego lub ratingowego oraz zewnętrznych informacji i wewnętrznych baz danego banku Grupy PZU. Udzielanie produktów kredytowych przebiega zgodnie z obowiązującymi procedurami operacyjnymi, wskazującymi właściwe czynności wykonywane w procesie kredytowym, odpowiedzialne za nie jednostki oraz wykorzystywane narzędzia.

Dla minimalizacji ryzyka kredytowego ustanawia się zabezpieczenia adekwatne do ponoszonego ryzyka kredytowego. Ustanowienie zabezpieczenia nie zwalnia z obowiązku badania zdolności kredytowej klienta.

Banki Grupy PZU nie odnotowały pogorszenia jakości kredytowej portfeli w I półroczu 2022 roku. Niemniej jednak w II półroczu 2022 roku przewidywany jest umiarkowany wzrost kosztu ryzyka kredytowego, w związku z dalszym pogorszeniem koniunktury gospodarczej, który jednak będzie mitygowany poprzez wdrożenie narzędzia pomocy publiczno-prawnej w postaci zmian w zakresie Funduszu Wsparcia Kredytobiorców oraz moratoriów płatniczych tzw. wakacji kredytowych.

Wybuch konfliktu zbrojnego rosyjsko-ukraińskiego nie wpłynął bezpośrednio na pogorszenie jakości portfela kredytowego. Banki zidentyfikowały ekspozycje wobec klientów narażonych na wysokie ryzyko bezpośrednie (wynikające z prowadzenia działalności w Ukrainie, Rosji lub Białorusi, posiadanych tam aktywów i powiązań gospodarczych w zakresie dostaw lub sprzedaży) lub pośrednie (np. wysoki udział importu lub eksportu, wysoki udział pracowników ukraińskich). Ekspozycje te zostały objęte szczególnym monitoringiem, jednak do końca I półroczu 2022 roku ryzyko nie zmaterializowało się istotnie. Banki wprowadziły szczególne wytyczne ograniczające finansowanie podmiotów objętych ryzykiem konfliktu zbrojnego, m.in. zakaz zwiększania zaangażowania,

Zarządzanie ryzykiem

konieczność uzupełnienia zabezpieczenia kredytu do 100% wartości windykacyjnej, odstąpienie od procesowania wniosków na zasadach uproszczonych bez udziału ryzyka.

Ryzyko operacyjne

Jest to możliwość poniesienia straty wynikającej z niewłaściwych lub błędnych procesów wewnętrznych, działań ludzi, funkcjonowania systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych.

Identyfikacja ryzyka operacyjnego odbywa się w szczególności poprzez:

- gromadzenie i analizę informacji o incydentach ryzyka operacyjnego oraz przyczynach ich wystąpienia;
- samoocenę ryzyka operacyjnego;
- analizy scenariuszowe.

Ocena i pomiar ryzyka operacyjnego odbywają się poprzez:

- określanie skutków incydentów ryzyka operacyjnego, które nastąpiły;
- szacowanie skutków wystąpienia potencjalnych incydentów ryzyka operacyjnego, które mogą wystąpić w działalności.

Oba banki w Grupie PZU, za zgodą KNF, stosują indywidualne modele zaawansowane do pomiaru ryzyka operacyjnego i szacowania wymogów kapitałowych z tytułu tego ryzyka.

Monitorowaniu i kontrolowaniu ryzyka operacyjnego służy głównie ustanowiony system wskaźników ryzyka operacyjnego oraz limitów umożliwiających ocenę zmian poziomu ryzyka operacyjnego w czasie oraz czynników mających wpływ na jego poziom w działalności.

Raportowanie polega na komunikowaniu różnym poziomom decyzyjnym poziomu ryzyka operacyjnego oraz efektów monitorowania i kontrolowania. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz ich zakres są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w ramach reakcji na zidentyfikowane i ocenione ryzyko operacyjne polegają przede wszystkim na:

- podjęciu działań mających na celu minimalizację ryzyka, m.in. poprzez wzmocnienie systemu kontroli wewnętrznej;
- transferze ryzyka – w szczególności za pomocą zawarcia umowy ubezpieczenia;
- unikaniu ryzyka poprzez niepodejmowanie określonej działalności biznesowej lub wycofanie się z niej w przypadku stwierdzenia zbyt wysokiego ryzyka operacyjnego, którego koszty ograniczenia są nieoptyczne;

- akceptacji ryzyka – aprobatę konsekwencji wynikających z ewentualnej materializacji ryzyka operacyjnego, jeśli nie zagraża ono przekroczeniu poziomu tolerancji na ryzyko operacyjne.

Plany Ciągłości Działania w Grupie PZU są cyklicznie testowane i dzięki temu również aktualizowane.

W 2022 roku w PZU i PZU Życie, w obliczu ataku sił zbrojnych Federacji Rosyjskiej na Ukrainę, powołany został Sztab Kryzysowy. W ramach ogłoszonej Sytuacji Kryzysowej, realizowane jest bieżące monitorowanie aktualnej sytuacji politycznej i rynkowej oraz wprowadzanie adekwatnych działań nakierowanych w szczególności na:

- zapewnienie bezpieczeństwa pracowników;
- zapewnienie ciągłości działania spółek oraz bezpieczeństwa aktywów finansowych Grupy PZU;
- zapewnienie dodatkowych środków bezpieczeństwa w obszarze cyberzagrożeń oraz bezpieczeństwa fizycznego.

PZU uruchomiło na rzecz pracowników PZU Ukraina oraz ich rodzin, ewakuowanych na teren Polski, program kompleksowej opieki zapewniającej m.in. zakwaterowanie, wyżywienie, wsparcie finansowe, pomoc medyczną i prawną oraz program aktywizacji zawodowej.

W ramach działającego przy Sztapie Kryzysowym zespołu zadaniowego prowadzony jest monitoring bieżącej sytuacji spółek ukraińskich w tym w zakresie realizacji założeń wypracowanego przez Spółki Grupy PZU Ukraina „Planu zarządzania w sytuacji kryzysowej”.

Realizowane są liczne inicjatywy charytatywne na rzecz Ukrainy i obywateli ukraińskich, podejmowane samodzielnie i we współpracy z organami administracji państwowej oraz podmiotami Grupy PZU, w tym w szczególności z PZU Zdrowie i Fundacją PZU. Wśród zrealizowanych działań znajdują się między innymi:

- wsparcie dla obywateli Ukrainy na przejściach granicznych (zakup powerbanków, koców termicznych, materacy, pościeli oraz środków higienicznych);
- wsparcie szpitala w Tomaszowie Lubelskim oraz punktów medycznych na granicy poprzez delegowanie lekarzy i personelu medycznego PZU Zdrowie, zakup materiałów i sprzętu medycznego;
- organizacja całonocnych punktów sprzedaży ubezpieczenia OC granicznego na przejściach granicznych;

- zakup środków materiałowych i ich transferu na terytorium Ukrainy tj. leków, żywności, środków higieny, środków specjalistycznych (infrastrukturalnych), środków ochrony osobistej itp.;
- wsparcie i koordynacja akcji wolontariackich organizowanych przez pracowników PZU;
- organizacja zajęć sportowych dla dzieci z Ukrainy w ramach Dobrej Drużyny.

Wprowadzono dodatkowe środki bezpieczeństwa cybernetycznego mitygujące ryzyka o wzrastającym prawdopodobieństwie materializacji. Realizowany jest bieżący monitoring anomalii w obszarze cyberzagrożeń obejmujący zasięgiem także spółki zależne. W związku z wprowadzeniem na terenie całego kraju trzeciego stopnia alarmowego CRP (CHARLIE-CRP) oraz drugiego stopnia alarmowego (BRAVO), nieprzerwanie od lutego br. utrzymywany jest podwyższony stan gotowości obszarów bezpieczeństwa fizycznego oraz cybernetycznego.

Sztab Kryzysowy pozostaje także w gotowości do podjęcia działań związanych z ryzykiem wystąpienia zakażeń i rozprzestrzeniania się COVID-19 w organizacji.

Ryzyko modeli

Ryzyko modeli, zakwalifikowane jako istotne dla Grupy PZU, zostało zdefiniowane jako ryzyko poniesienia straty finansowej, błędnego oszacowania danych raportowanych do organu nadzoru, podjęcia błędnych decyzji lub utraty reputacji z powodu błędów w opracowaniu, wdrożeniu lub stosowaniu modeli.

Formalny proces identyfikacji i oceny tego ryzyka jest rozwijany obecnie w spółkach PZU i PZU Życie. Celem tego procesu jest zapewnienie wysokiej jakości praktyk dotyczących zarządzania ryzykiem modeli.

Proces zarządzania ryzykiem modeli obejmuje:

- identyfikację ryzyka, która odbywa się poprzez cykliczną identyfikację modeli wykorzystywanych w obszarach objętych procesem; zidentyfikowane modele są poddawane ocenie istotności;
- pomiar ryzyka, który opiera się na wynikach niezależnych walidacji i monitoringów modeli;
- monitorowanie ryzyka, które polega na bieżącej analizie odchyleń realizacji od założonych punktów odniesienia w zakresie ryzyka modeli (m.in. weryfikacji sposobu

realizacji zaleceń oraz porównywaniu poziomu ryzyka do przyjętego poziomu tolerancji);

- raportowanie ryzyka, które polega na komunikowaniu na odpowiednim poziomie zarządczym rezultatów procesu, w szczególności wyników monitoringów, walidacji i poziomu ryzyka;
- działania zarządcze, które mają na celu ograniczanie poziomu ryzyka modeli; mogą mieć charakter aktywny (np. zalecenia wynikające z przeprowadzonych walidacji) i pasywny (rozwijanie standardów zarządzania modelami i ich ryzykiem).

W podmiotach sektora bankowego, z uwagi na duże znaczenie ryzyka modeli, zarządzanie nim zostało wdrożone w ramach dostosowania do wymogów rekomendacji W KNF. Oba banki Grupy PZU określiły standardy procesu zarządzania ryzykiem modeli, w tym zasady budowy modeli oraz oceny jakości ich działania, zapewniając jednocześnie rozwiązania odpowiadające łaadowi korporacyjnemu.

Ryzyko braku zgodności

Ryzyko braku zgodności rozumiane jest jako ryzyko niedostosowania się lub naruszenia przez Grupę PZU przepisów prawa, regulacji wewnętrznych oraz przyjętych standardów postępowania, w tym norm etycznych, które skutkuje lub może skutkować:

- poniesieniem sankcji prawnych;
- powstaniem strat finansowych;
- utratą reputacji lub wiarygodności.

PZU dba o adekwatne i jednolite standardy rozwiązań compliance we wszystkich podmiotach zależnych, jak również monitoruje ryzyko braku zgodności w skali całej Grupy.

W I półroczu 2022 roku podmioty Grupy PZU posiadały systemy zgodności dostosowane do standardów wyznaczonych przez PZU.

Za przekazywanie pełnej informacji na temat ryzyka braku zgodności w spółkach z Grupy są odpowiedzialne ich jednostki ds. zgodności. Ich zadaniem jest ocena i pomiar ryzyka braku zgodności oraz podejmowanie i wdrażanie działań zaradczych, które mitygują materializację tego ryzyka.

Podmioty Grupy PZU są zobowiązane do bieżącego informowania Biura Compliance PZU na temat ryzyka braku zgodności. Biuro Compliance dokonuje analizy i przetworzenia otrzymanych od Podmiotów Grupy PZU informacji, w szczególności w celu:

- oceny ryzyka braku zgodności generowanego na poziomie Grupy PZU oraz realizacji funkcji zgodności w skali Grupy PZU;
- przygotowania i przedkładania dla Zarządu i Rady Nadzorczej PZU raportów i informacji o charakterze zarządczym dotyczących skuteczności oraz adekwatności funkcji zgodności w Grupie PZU;
- wypracowania oraz doskonalenia jednolitych standardów dotyczących funkcjonowania efektywnego systemu kontroli wewnętrznej w Podmiotach Grupy PZU;
- wypracowywania, doskonalenia oraz promowania wspólnych standardów szkoleniowo-informacyjnych.

Do zadań Biura Compliance PZU należy także:

- wydawanie wytycznych i rekomendacji w zakresie dotyczącym obszaru compliance, z uwzględnieniem zasad proporcjonalności i adekwatności oraz monitoring ich realizacji;
- zapewnienie merytorycznego wsparcia i doradztwa podmiotom Grupy PZU przy realizacji czynności z zakresu funkcji compliance.

Ryzyko braku zgodności uwzględnia w szczególności ryzyko niedostosowania działalności podmiotów Grupy PZU do zmieniającego się otoczenia prawnego. Materializacja tego ryzyka może nastąpić w związku z opóźnieniem wdrożenia lub brakiem jasnych i jednoznacznych przepisów, czyli z tzw. luką prawną. Może to powodować nieprawidłowości w działalności Grupy PZU i w konsekwencji przyczynić się do wzrostu kosztów (np. kary administracyjne i inne sankcje finansowe), jak i zwiększenia ryzyka utraty reputacji.

Z uwagi na szeroki zakres działalności Grupy PZU na ryzyko utraty reputacji ma również wpływ ryzyko sporów sądowych dotyczących przede wszystkim spółek ubezpieczeniowych i banków wchodzących w skład Grupy.

Za identyfikowanie i ocenę ryzyka braku zgodności dla poszczególnych procesów wewnętrznych w podmiotach należących do Grupy PZU odpowiadają kierujący komórkami organizacyjnymi, zgodnie z podziałem odpowiedzialności za raportowanie. Dodatkowo jednostki ds. compliance w podmiotach Grupy PZU identyfikują ryzyko braku zgodności

na podstawie zgłoszeń do rejestrów konfliktu interesów, prezentów oraz nieprawidłowości, a także wpływających zapytań.

Ocena i pomiar ryzyka braku zgodności są dokonywane poprzez określenie skutków materializacji ryzyk:

- finansowych, wynikających m.in. z możliwości nałożenia kar administracyjnych (np. KNF, UOKiK), wyroków sądowych, kar umownych i odszkodowań;
- niematerialnych, dotyczących utraty reputacji, w tym uszczerbku w zakresie wizerunku i marki Grupy PZU.

Monitorowanie ryzyka braku zgodności jest dokonywane poprzez:

- analizę systemową raportów cyklicznych otrzymywanych od kierujących jednostkami i komórkami organizacyjnymi;
- monitoring wymogów regulacyjnych i dostosowania działalności do zmieniającego się otoczenia prawnego podmiotów Grupy PZU;
- udział w pracach legislacyjnych nad zmianami powszechnie obowiązujących przepisów;
- podejmowanie aktywności w organizacjach branżowych;
- koordynację procesów kontroli zewnętrznej;
- monitoring wykonania zaleceń wydanych po kontrolach zewnętrznych;
- koordynację realizacji obowiązków informacyjnych giełdowych (PZU) i ustawowych;
- popularyzację wśród pracowników Grupy PZU, adekwatnie do obszaru ich działań, wiedzy w zakresie prawa konkurencji i ochrony konsumentów;
- monitoring orzecznictwa antymonopolowego i postępowań prowadzonych przez Prezesa UOKiK;
- przegląd realizacji zaleceń jednostki ds. compliance Grupy PZU;
- zapewnienie jednolitych standardów i spójnej realizacji funkcji compliance w Grupie PZU.

Działania zarządcze w reakcji na ryzyko braku zgodności obejmują w szczególności:

- akceptację ryzyka, m.in. wobec zmian prawnych i regulacyjnych;
- ograniczanie ryzyka, w tym: dostosowanie procedur i procesów w kontekście wymogów regulacyjnych, opiniowanie i projektowanie regulacji wewnętrznych pod względem zgodności, udział w procesie uzgadniania działań marketingowych;
- unikanie ryzyka poprzez zapobieganie angażowaniu się podmiotów Grupy PZU w działania niezgodne

z obowiązującymi wymogami regulacyjnymi, dobrymi praktykami rynkowymi lub mogącymi negatywnie wpłynąć na wizerunek Grupy PZU.

W ramach ograniczania ryzyka braku zgodności w Grupie PZU na poziomie systemowym i bieżącym są podejmowane działania mitygujące, m.in.:

- bieżąca realizacja efektywnej funkcji zgodności jako jednej z kluczowych w systemie zarządzania;
- udział w konsultacjach z organami ustawodawczymi i nadzoru (podmioty nadzorowane Grupy PZU) na etapie tworzenia regulacji (konsultacje społeczne);
- delegowanie przedstawicieli podmiotów nadzorowanych Grupy PZU do udziału w pracach komisji przy organach nadzoru oraz Polskiej Izby Ubezpieczeń;
- wsparcie w zakresie współpracy z Ubezpieczeniowym Funduszem Gwarancyjnym;
- udział w projektach wdrożeniowych dla nowych regulacji;
- szkolenia pracowników w zakresie nowych regulacji i standardów postępowania;
- opiniowanie regulacji wewnętrznych i rekomendowanie ewentualnych zmian pod kątem ich zgodności z przepisami prawa i przyjętymi standardami postępowania;
- weryfikacja procedur i procesów w kontekście ich zgodności z przepisami prawa i przyjętymi standardami postępowania;
- wyprzedzające dostosowywanie dokumentacji do zbliżających się zmian wymogów prawnych;
- systemowy nadzór PZU nad realizacją funkcji zgodności w podmiotach Grupy PZU;
- analiza i bieżący monitoring stosowania zasad „chińskich murów”, w związku ze złożonymi przez PZU w dniu 21 kwietnia 2017 roku w ramach postępowania z zawiadomienia dotyczącego zamiaru nabycia akcji Banku Pekao dodatkowymi zobowiązaniami inwestorskimi;
- bieżący monitoring zmian otoczenia prawno-regulacyjnego służący identyfikacji luk lub obszarów, które wymagają działań dla zapewnienia zgodności.

Podejmowane w I półroczu 2022 roku działania w obszarze compliance były również związane z dalszym spełnianiem przez Grupę PZU kryteriów pozwalających uznawać ją za konglomerat finansowy, a tym samym ze stosowaniem wobec niej przez KNF nadzoru uzupełniającego sprawowanego na podstawie ustawy z 15 kwietnia 2005 roku o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń, zakładami reasekuracji i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego.

Ponadto obszar compliance był zaangażowany w prace nad dostosowaniem Spółki do wymogów wynikających m.in. z następujących aktów prawnych:

- rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z 27 listopada 2019 roku w sprawie ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych;
- rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z 18 czerwca 2020 roku w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, zmieniającego rozporządzenie (UE) 2019/2088;
- rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2021/1257 z dnia 21 kwietnia 2021 r. zmieniającego rozporządzenia delegowane (UE) 2017/2358 i (UE) 2017/2359 w odniesieniu do uwzględnienia czynników zrównoważonego rozwoju, ryzyk dla zrównoważonego rozwoju i preferencji w zakresie zrównoważonego rozwoju w wymogach w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim dla zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów ubezpieczeń oraz w przepisach dotyczących prowadzenia działalności i doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych;
- rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2021/1256 z dnia 21 kwietnia 2021 r. zmieniającego rozporządzenie delegowane (UE) 2015/35 w odniesieniu do uwzględniania ryzyk dla zrównoważonego rozwoju w zarządzaniu zakładami ubezpieczeń i zakładami reasekuracji;
- dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1937 z 23 października 2019 roku w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii;
- Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 17 – „Umowy Ubezpieczeniowe” (MSSF17);
- ustawy z dnia 9 lutego 2022 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw;
- ustawy z 18 listopada 2020 roku o doręczeniach elektronicznych;
- projektu ustawy o ochronie osób zgłaszających naruszenia prawa;
- projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem rozwoju rynku finansowego oraz ochrony inwestorów na tym rynku;
- projektu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie operacyjnej odporności cyfrowej sektora finansowego i zmieniającego rozporządzenia (WE) nr 1060/2009, (UE) nr 648/2012, (UE) nr 600/2014 oraz (UE) nr 909/2014 („DORA”).

Koncentracja ryzyka

W ramach zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka Grupa PZU identyfikuje, mierzy i monitoruje koncentrację ryzyka. Wypełnieniu obowiązków regulacyjnych, nałożonych na grupy kapitałowe identyfikowane jako konglomeraty finansowe, służy wdrożony w 2020 roku – zgodnie z wymogami ustawy o nadzorze uzupełniającym – model zarządzania znaczącą koncentracją ryzyka w Konglomeracie Finansowym PZU.

Nadzór uzupełniający służy ochronie stabilności finansowej instytucji kredytowych, zakładów ubezpieczeń, zakładów reasekuracji i firm inwestycyjnych, które wchodzą w skład konglomeratu finansowego. Realizowany jest m.in. poprzez badanie poziomu koncentracji ryzyka w konglomeracie finansowym jako całości, a także z perspektywy podmiotów regulowanych wchodzących w jego skład.

Wdrożenie tego modelu służyło zdefiniowaniu zasad zarządzania koncentracją ryzyka oraz wsparciu jednostek zaangażowanych w ten proces, w szczególności poprzez:

- określenie ról i odpowiedzialności poszczególnych uczestników procesu zarządzania znaczącą koncentracją ryzyka;
- wprowadzenie spójnych definicji ryzyk;
- wprowadzenie zasad identyfikacji, pomiaru i oceny ryzyka;
- zdefiniowanie limitów oraz wartości progowych;
- określenie zasad monitorowania znaczącej koncentracji ryzyka;
- wprowadzenie zasad raportowania oraz podejmowania decyzji zarządczych.

Regulowane podmioty zależne monitorują i cyklicznie raportują do podmiotu wiodącego w Konglomeracie Finansowym PZU miary i dane niezbędne do identyfikacji koncentracji ryzyka. W przypadku identyfikacji nadmiernej koncentracji ryzyka są wdrażane działania zarządcze na poziomie danego podmiotu lub całego konglomeratu finansowego.

Koncentracja ryzyka jest mierzona i monitorowana w szczególności w następujących przekrojach:

- koncentracja na pojedynczego kontrahenta lub ich grupę;
- koncentracja na poszczególne waluty;
- koncentracja na poszczególne sektory gospodarki;
- koncentracja na kraje;
- koncentracja danego rodzaju aktywów.

6.6 Działalność reasekuracyjna

Ochrona reasekuracyjna w ramach Grupy PZU zabezpiecza działalność ubezpieczeniową, ograniczając skutki wystąpienia zjawisk o charakterze katastroficznym, mogących w negatywny sposób wpłynąć na sytuację finansową zakładów ubezpieczeń. Zadanie to jest realizowane poprzez reasekuracyjne umowy obligatoryjne wraz z uzupełniającą je reasekuracją fakultatywną.

Umowy reasekuracyjne PZU

PZU świadomie i odpowiednio chroni wynik finansowy Spółki przed skutkami materializacji ryzyka naturalnego, np. dotkliwych burz, powodzi, susz lub pożarów, związanych m.in. ze zmianą klimatu. Służy temu m.in. cykliczna analiza ekspozycji portfela ubezpieczeń majątkowych pod kątem narażenia na katastrofy naturalne. Portfel jest podzielony na strefy z określonym stopniem narażenia na ryzyko powodzi oraz huraganu. Każdej z analizowanych stref są przypisane wartości potencjalnych strat. Odpowiadają intensywności danego zjawiska i co za tym idzie określonemu prawdopodobieństwu wystąpienia. Na tej podstawie w ramach corocznego projektowania programu ochrony reasekuracyjnej zostaje oszacowany rozkład wielkości możliwej szkody katastroficzej.

Na bazie zawartych umów reasekuracyjnych PZU ogranicza swoje ryzyko związane ze szkodami o charakterze katastroficznym, m.in. poprzez katastroficzną nieproporcjonalną umowę nadwyżki szkód oraz nieproporcjonalną umowę nadwyżki szkodowości dla ubezpieczeń upraw rolnych. Ryzyko związane ze skutkami dużych pojedynczych szkód ogranicza z kolei w ramach umów reasekuracji nieproporcjonalnej, chroniącej portfele ubezpieczeń majątkowych, technicznych, morskich, lotniczych, odpowiedzialności cywilnej i odpowiedzialności cywilnej z ubezpieczeń komunikacyjnych.

Ograniczeniu ryzyka PZU służy także proporcjonalna i nieproporcjonalna reasekuracja portfela ubezpieczeń finansowych (np. gwarancji, kredytu kupieckiego) oraz proporcjonalna reasekuracja ryzyk cybernetycznych.

Partnerzy reasekuracyjni PZU posiadają wysokie oceny ratingowe agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Działalność PZU w zakresie reasekuracji czynnej obejmuje pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU. Efektem zaangażowania w ochronę spółek bałtyckich oraz LINK4 i TUW PZU jest utrzymanie wysokiego przypisu składki PZU z tego tytułu.

W ramach działalności na rynku krajowym PZU pozyskuje ponadto składkę przypisaną brutto z reasekuracji czynnej poprzez reasekurację fakultatywną i obligatoryjną.

Umowy reasekuracyjne PZU Życie

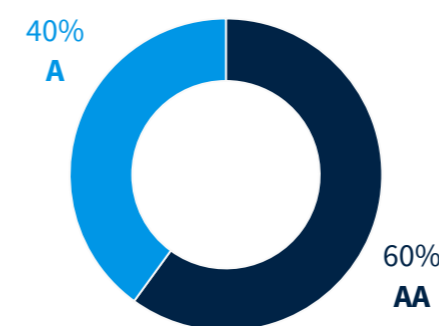
Umowa reasekuracji biernej, zawarta przez PZU Życie, chroni przed kumulacją ryzyk cały portfel spółki oraz pojedyncze polisy z wyższymi sumami ubezpieczenia.

Partnerzy reasekuracyjni posiadają wysokie oceny ratingowe agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo Spółce.

Umowy reasekuracyjne spółek zagranicznych Grupy PZU oraz LINK4 i TUW PZU

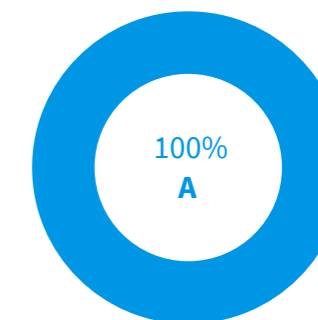
Pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU, tj. Lietuvos Draudimas, Lietuvos Draudimas Oddział w Estonii, AAS Balta, PZU Ukraina, LINK4 i TUW PZU posiadają ochronę reasekuracyjną dopasowaną do profilu prowadzonej działalności i swojej sytuacji finansowej. Każdy istotny portfel ubezpieczeń jest zabezpieczony odpowiednią umową obligatoryjną. Ochronę reasekuracyjną zapewnia w większości PZU, które transferuje na zewnątrz Grupy część przyjętego ryzyka.

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU według ratingu S&P/AM Best



Główni reasekuratorzy 2022: Munich Re, Hannover Re, Gen Re, Swiss Re, Score

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU Życie według ratingu S&P



Główni reasekuratorzy 2022: QBE, Mapfre, Toa Re, Nacional de Reaseguros

6.7 Zarządzanie kapitałem

25 marca 2021 roku Rada Nadzorcza PZU podjęła uchwałę w sprawie zatwierdzenia Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2021 – 2024. Przyjęta polityka jest kontynuacją zasad, które zostały określone w Polityce kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2016-2020.

Zgodnie z Polityką Grupa PZU dąży do:

- efektywnego zarządzania kapitałem poprzez optymalizację wykorzystania kapitału z perspektywy Grupy;
- maksymalizacji stopy zwrotu z kapitału dla akcjonariuszy podmiotu dominującego w szczególności przy zachowaniu poziomu bezpieczeństwa i utrzymaniu zasobów kapitałowych na cele strategicznego rozwoju poprzez organiczny wzrost oraz akwizycje;
- zapewnienia wystarczających środków finansowych na pokrycie zobowiązań Grupy wobec klientów.

Polityka zarządzania kapitałem opiera się na następujących zasadach:

- zarządzanie kapitałem (w tym kapitałem nadwyżkowym) Grupy PZU na poziomie PZU;
- utrzymanie docelowych współczynników wypłacalności na poziomie 200% dla Grupy PZU, PZU oraz PZU Życie (wg Wypłacalność II);
- utrzymanie wskaźnika dźwigni finansowej Grupy PZU na poziomie nie wyższym niż 25%;
- zapewnienie środków na rozwój i akwizycje;
- utrzymanie nadwyżki funduszy własnych konglomeratu finansowego ponad wymogi z tytułu adekwatności kapitałowej konglomeratu finansowego;

- brak emisji akcji przez PZU w okresie obowiązywania Polityki.

Zakłada się możliwość wystąpienia tymczasowych odchyień rzeczywistego współczynnika wypłacalności powyżej lub poniżej poziomu docelowego.

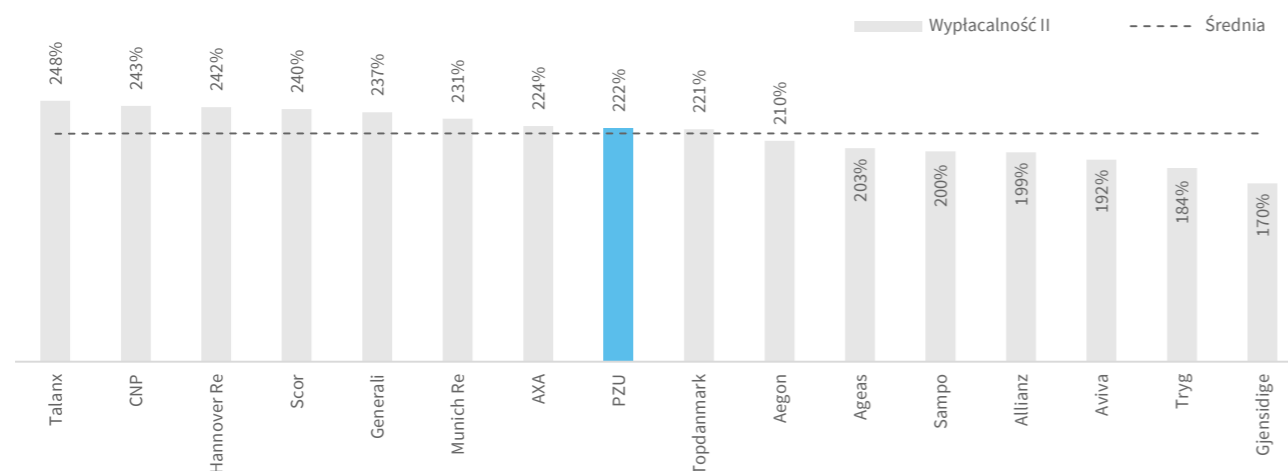
Według stanu na koniec I kwartału 2022 roku oszacowany wskaźnik wypłacalności (liczony wg formuły standardowej Wypłacalność II) wyniósł 207%.

W Banku Pekao i Alior Banku współczynnik wypłacalności oraz współczynnik Tier1 zostały obliczone na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych (Rozporządzenie CRR), a także poszczególnych rodzajów ryzyka zidentyfikowanego w ramach procesu oceny adekwatności kapitału wewnętrznego (ICAAP).

Współczynnik wypłacalności	2021	I kw. 2022*
SCR		
Grupa PZU	221%	207%
PZU	247%	232%
PZU Życie	333%	311%
MCR		
Grupa PZU	358%	326%
PZU	922%	859%
PZU Życie	740%	691%
CRR		
	2021	I półrocze 2022
Grupa Pekao – łączny współczynnik wypłacalności	17,7%	16,6%
Tier 1	15,8%	14,8%
Grupa Alior Banku – łączny współczynnik wypłacalności	14,2%	14,0%
Tier 1	12,6%	12,6%

* I kw. 2022 nie podlegał ani badaniu, ani przeglądowi przez Biegłego rewidenta

Wskaźnik Wypłacalność II dla Grupy PZU na tle europejskich ubezpieczycieli (stan na 31 marca 2022)



Źródło: dane PZU niepodlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta. Kalkulacja zgodnie z dotychczasową metodologią, tj. fundusze własne są korygowane o dywidendę wyliczoną na podstawie wyniku śródrocznego. Nie uwzględnia nowych zasad ujętych w piśmie okólnym KNF do zakładów ubezpieczeń z 16 kwietnia 2021, według których począwszy od I kw. 2021 nowym elementem kalkulacji wypłacalności zakładu i grupy w okresach śródrocznych jest korekta o całą kwotę przewidywanej dywidendy za dany rok



7. PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym

W 2022 roku PZU wypłaci 1,7 mld zł dywidendy, tj. 1,94 zł na akcję.

- 29 września 2022 roku – dzień ustalenia prawa do dywidendy
- 20 października 2022 roku – wypłata dywidendy

W rozdziale:

1. Kurs akcji PZU
2. Sektor bankowy na GPW
3. Finansowanie dłużne
4. Podział zysku PZU za 2021 rok
5. Rating
6. Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych w 2022 roku

PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym

7.1 Kurs akcji PZU

PZU zadebiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) 12 maja 2010 roku. Od debiutu wchodzi w skład najważniejszego indeksu WIG20, obliczanego na podstawie wartości portfela akcji 20 największych i najbardziej płynnych spółek z rynku głównego GPW. PZU należy również do polskich indeksów: WIG, WIG30, WIG-Poland, WIGdiv, WIG20TR, WIG.MS-FIN, CEEplus, WIG ESG (indeks zrównoważonego rozwoju) oraz zagranicznych: MSCI Poland (rynk wschodzące), Stoxx Europe 600 (rynk rozwinięte), FTSE Russel mid cap index (rynk rozwinięte).

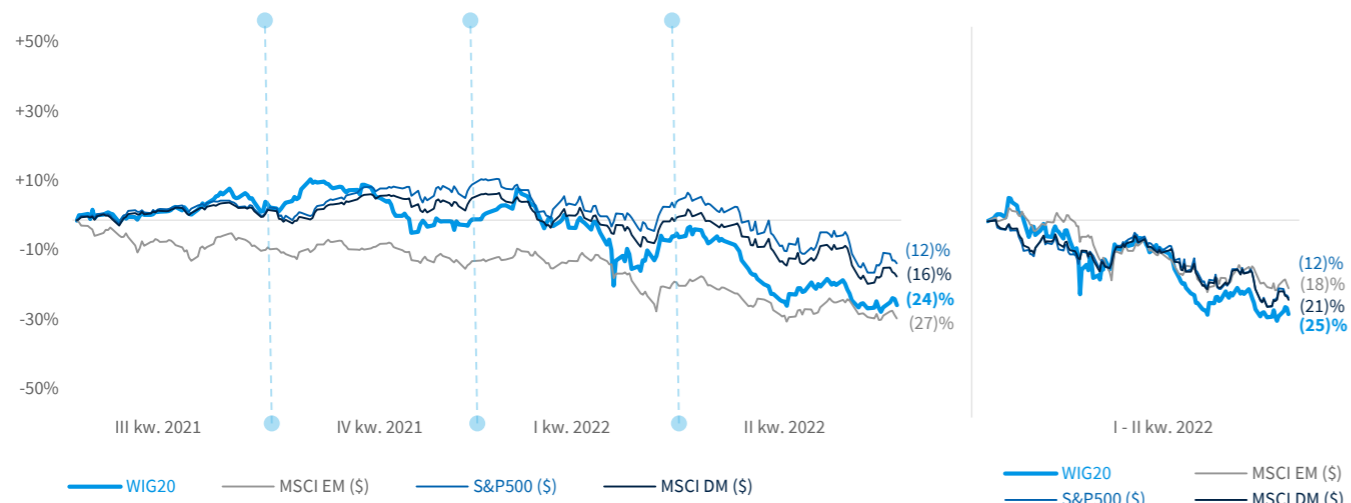
Sytuacja na rynkach finansowych

Początek 2022 roku zaczął się dość spokojnie. Zachowanie rynków akcji stanowiło kontynuację wzrostów notowanych w 2021 roku, bazujących na fali ożywienia gospodarczego i coraz lepszych perspektyw związanych z ograniczaniem negatywnych skutków ekonomicznych pandemii COVID-19. Ta sytuacja zaczęła się dynamicznie zmieniać 24 lutego 2022 roku - w dniu agresji Rosji wobec Ukrainy. To wydarzenie uruchomiło szereg negatywnych politycznych i gospodarczych zdarzeń

w skali globalnej. Z perspektywy rynków akcji kluczowy był tu gwałtowny wzrost cen surowców energetycznych oraz żywności, który przyczynił się do przyspieszenia dynamiki inflacji, dość mocno rosnącej już w 2021 roku. To z kolei skłoniło część banków centralnych do podjęcia działań antyinflacyjnych, rozpoczynając tym samym serie podwyżek stóp procentowych. Spowodowało to narastanie obaw o hamowanie gospodarki i powrót recesji. W rezultacie, odpływ kapitału z rynku akcji dotknął zarówno rynki wschodzące jak i rozwinięte. Indeks rynków wschodzących MSCI EM w pierwszym półroczu 2022 roku stracił 18,2%, a indeks rynków rozwiniętych MSCI DM 21,3%.

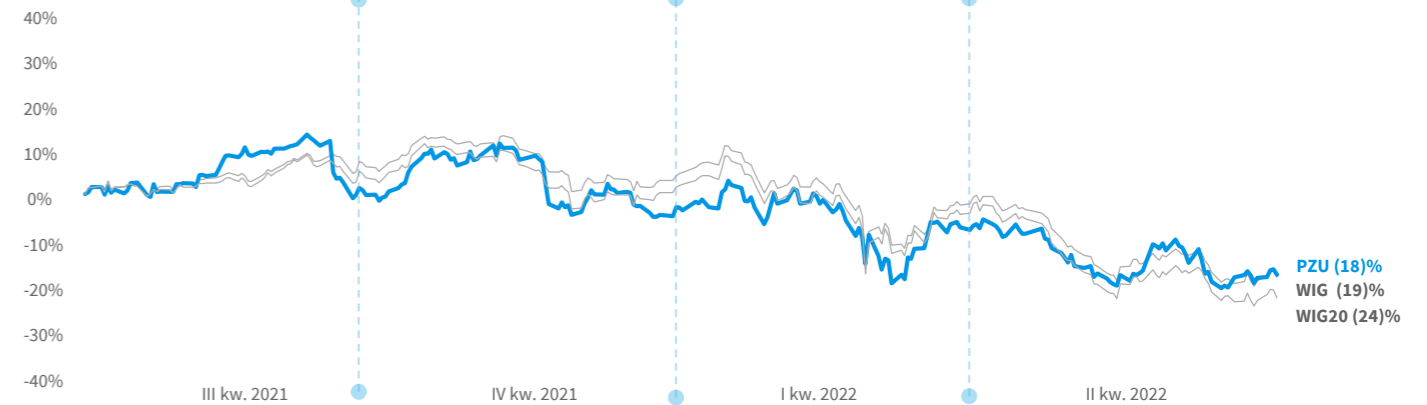
Lokalne indeksy akcji podążały za globalnym trendem spadkowym. Indeks WIG, który jeszcze 25 czerwca 2021 roku ustanowił rekord wszech czasów osiągając poziom 68 118,05 pkt, zakończył pierwsze półrocze 2022 roku na poziomie 53 573,42 pkt, po spadku o 22,7% w porównaniu do końca 2021 roku i o 18,9% r/r. Spadki zanotowały również prawie wszystkie indeksy branżowe GPW, wyjątek stanowiła chemia i energia.

Indeks WIG20 na tle indeksów rynków MSCI EM i DM oraz S&P500



Źródło: www.infostrefa.com, www.msci.com

Dynamika akcji PZU na tle WIG i WIG20



Źródło: www.infostrefa.com

Akcje PZU*	2018	2019	2020	2021	I połowa 2022
C/WK (P/BV) Cena rynkowa akcji / wartość księgową na akcję	2,5x	2,1x	1,5x	1,8x	1,7x
WKNA (zł) BVPS (PLN) Wartość księgową na akcję	17,3	18,7	21,7	19,8	17,3
C/Z (P/E) Cena rynkowa akcji / zysk netto na akcję	11,8x	10,5x	14,6x	9,2x	8,1x
ZNA (zł) EPS (PLN) Zysk (strata) netto / liczba akcji	3,7	3,8	2,2	3,9	3,7

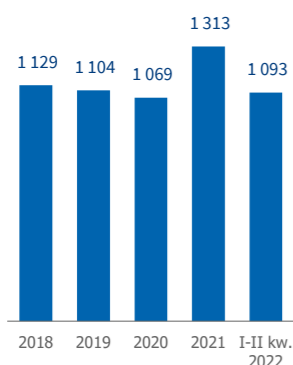
* kalkulacja na danych Grupy PZU (wg MSSF); cena akcji i wartość księgową na koniec roku; zysk netto za okres 12 miesięcy; liczba akcji PZU: 863 523 000

Akcje PZU w I połowie 2022 roku notowane były w przedziale cenowym 28,9 – 37,8 zł (wg cen na zamknięciu sesji). Odchylenie standardowe akcji PZU w I półroczu 2022 roku wyniosło 25,7%, tj. o 8,27 p.p. więcej niż w analogicznym okresie 2021 roku. W odniesieniu do szerokiego rynku WIG, ryzyko systematyczne PZU wyrażone współczynnikiem Beta (kurs PZU względem indeksu WIG dla zmian dziennych) wyniosło w I połowie 2022 roku 0,94 i było o 0,07 niższe od wskazania w I połowie 2021 roku.

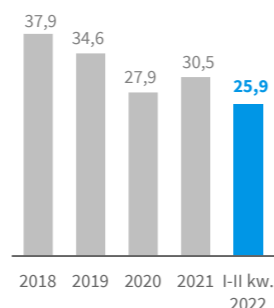
Płynność akcji

W I połowie 2022 roku akcje PZU utrzymywały wysoką płynność. Udział PZU w obrotach GPW wyniósł 5,4% (7 pozycja), a średni spread kupna/sprzedaży akcji 9 p.b. (średnia dla dwudziestu najpłynniejszych spółek wyniosła 16 p.b.). Wartość rynkowa PZU na koniec czerwca 2022 roku wyniosła 25,9 mld zł (spadek o 15,2% w okresie 6 miesięcznym, tj. od początku 2022 roku). Kapitalizacja całej GPW (spółki krajowe i zagraniczne) spadła w tym okresie o 16,8%.

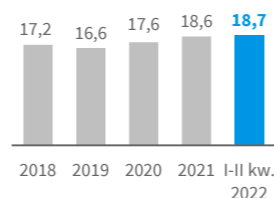
Kapitalizacja GPW (w mld zł)
(spółki krajowe i zagraniczne)



Kapitalizacja PZU (w mld zł)



Wartość obrotu akcji PZU (krocząco, w mld zł)



Źródło: www.infostrefa.com, www.gpw.com

Statystyka akcji	I półrocze 2021	I półrocze 2022	Zmiana	I kwartał 2022	II kwartał 2022	Zmiana
Kurs maksymalny [zł]	38,84	37,82	(2,6)%	37,82	34,59	(8,5)%
Kurs minimalny [zł]	29,27	28,86	(1,4)%	29,26	28,86	(1,4)%
Kurs na ostatniej sesji [zł]	36,70	29,98	(18,3)%	33,85	29,98	(11,4)%
Średni kurs na sesję [zł]	33,49	32,91	(1,7)%	34,53	31,23	(9,5)%
Wartość obrotów [000 zł]	8 696 404	8 864 993	1,9%	5 672 212	3 192 781	(43,7)%
Średnia wartość obrotu na sesję [000 zł]	70 702	71 492	1,1%	90 035	52 341	(41,9)%
Liczba transakcji [szt.]	714 136	704 982	(1,3)%	441 537	263 445	(40,3)%
Średnia liczba transakcji na sesję	5 806	5 685	(2,1)%	7 009	4 319	(38,4)%
Wolumen obrotu	258 995 392	270 621 483	4,5%	168 246 811	102 374 672	(39,2)%
Średni wolumen obrotu na sesję [szt.]	2 105 654	2 182 431	3,6%	2 670 584	1 678 273	(37,2)%
Kapitalizacja na koniec okresu [000 zł]	31 691 294	25 888 420	(18,3)%	29 230 254	25 888 420	(11,4)%

Źródło: www.infostrefa.com

7.2 Sektor bankowy na GPW

W I połowie 2022 roku indeks WIG Banki zanotował spadek o 36,9%, co w znacznym stopniu było związane z konsekwencjami ataku Rosji na Ukrainę oraz wywołanej tym paniki na rynkach finansowych. Jeszcze w 2021 roku WIG-Banki był jednym z najmocniejszych indeksów sektorowych na GPW, notując wzrost o 81,3% r/r, na fali oczekiwań co do wzrostu inflacji i stóp procentowych.

Z fundamentalnego punktu widzenia tj. generowania lepszego wyniku odsetkowego, na korzyść banków w I połowie 2022 roku przemawiała restrykcyjna polityka Narodowego Banku Polskiego (NBP). Rada Polityki Pieniężnej (organ NBP) podniosła w I połowie 2022 roku 6-krotnie stopy procentowe w Polsce. Na koniec 2021 roku stopa referencyjna wynosiła 1,75%, na koniec czerwca 2022 roku było to już 6,00%. Jednak tempo i skala tych podwyżek wywołały obawy o utrzymanie popytu na nowe kredyty hipoteczne i inwestycyjne oraz wzrost niespłacanych kredytów na bilansach banków. Aprecjacja franka szwajcarskiego oraz podniesienie stopy procentowej przez Szwajcarski Bank Narodowy wywołały także obawy o wzrost odpisów na kredyty frankowe. Pogarszająca się sytuacja gospodarcza doprowadziła do pojawienia się nowych

ryzyk związanych z inicjatywami regulacyjnymi m.in. w zakresie wprowadzenia wakacji kredytowych, zmiany stawki na której oparte jest oprocentowanie większości kredytów hipotecznych czy dodatkowego podatku od zysków.

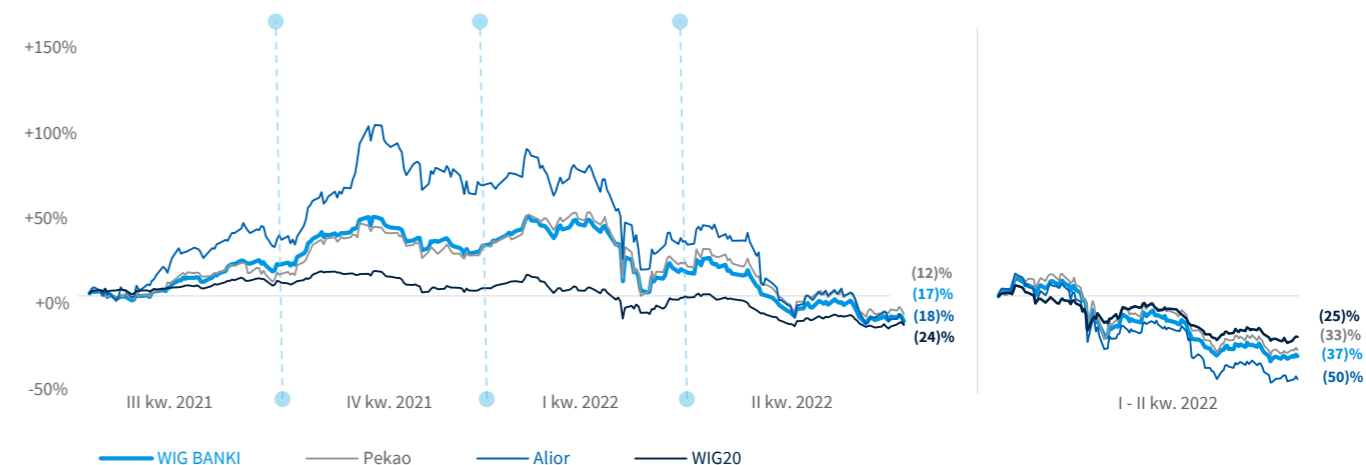
Akcje banków będących częścią Grupy PZU (Alior Bank i Bank Pekao) na koniec I półrocza 2022 roku miały łącznie ponad 10,6% udziału w obrotach na rynku głównym GPW. Cena akcji Alior Bank na koniec czerwca 2022 roku wyniosła 27,2 zł, tj. spadek o 50,3% od początku roku. Kurs akcji Banku Pekao w analogicznym okresie spadł o 33,2% do 81,5 zł za akcję.

15 czerwca 2022 roku, na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Banku Pekao, została podjęta decyzja o wypłacie dywidendy za rok 2021 w wysokości 4,3 zł na akcję (1 128 mln zł, co stanowi 50% zysku netto za rok 2021). W 2021 roku było to 3,21 zł na akcję (843 mln zł, co stanowiło 75% zysku netto za rok 2020).

Korelacja indeksu WIG Banki z indeksem WIG20 w I połowie 2022 roku wyniosła 80% (bez zmian r/r). Współczynnik beta (w odniesieniu do WIG20) wyniósł 1,17, tj. wzrost o 0,4 r/r. Wskaźnik C/WK dla indeksu WIG Banki na koniec I półrocza 2022 roku¹ wyniósł 0,52 (spadek o 0,11 r/r).

¹ https://www.gpw.pl/pub/GPW/statystyki/statystyki_polroczne/20221_GPW.xls

Banki na GPW



Źródło: www.infostrefa.com

7.3 Finansowanie dłużne

PZU

Obligacje podporządkowane - PLPZU0000037 na kwotę 2,25 mld zł

30 czerwca 2017 roku PZU przeprowadził największą w historii emisję obligacji podporządkowanych (w polskich złotych) w sektorze finansowym w Polsce, będącą jednocześnie pierwszą emisją w kraju zgodną z wymogami regulacji Wypłacalność II. Obligacje o wartości 2,25 mld zł są oprocentowane stawką WIBOR6M + 180 p.b. Dzień wykupu przypada na 29 lipca 2027 roku, czyli 10 lat od emisji, z opcją wcześniejszego wykupu po 5 latach. Obligacje są notowane na rynku Catalyst ASO GPW/Bondspot.

W I połowie 2022 roku Zarządu PZU analizował możliwość realizacji nowej emisji obligacji podporządkowanych o wartości do 3 mld zł oraz wcześniejszego wykupu ww. serii obligacji o wartości 2,25 mld zł. W związku z niesprzyjającą sytuacją rynkową, 31 maja 2022 roku Zarząd PZU ogłosił decyzję o rezygnacji z kontynuowania tych prac (raport bieżący 11/2022).

Alior Bank

W pierwszym półroczu 2022 roku Alior Bank nie przeprowadził emisji obligacji własnych ani ich wcześniejszego wykupu. 4 lutego 2022 roku Alior Bank dokonał terminowego wykupu obligacji serii EUR001 o wartości nominalnej 10,0 mln EUR. 16 maja 2022 roku Alior Bank dokonał terminowego wykupu obligacji serii P1A o wartości nominalnej 150,0 mln zł.

Bankowe Papiery Wartościowe

W pierwszej połowie 2022 roku Alior Bank prowadził prace w zakresie przygotowania oraz zatwierdzenia przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego prospektu podstawowego w związku z otwartym II Programem Emisji na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej niezabezpieczonych BPW na okaziciela o wartości nominalnej wynoszącej co najmniej 100 zł każdy i do łącznej maksymalnej wartości nominalnej wynoszącej 5 mld zł. Na podstawie prospektu Alior Bank będzie mógł przeprowadzać oferty publiczne oprocentowanych lub nieoprocentowanych BPW oraz BPW typu MREL.

W pierwszym półroczu 2022 roku, w ramach I Programu Emisji Alior Bank przeprowadził subskrypcję 3 serii Bankowych Papierów Wartościowych (BPW) o łącznej wartości nominalnej 104,7 mln zł oraz zorganizował 4 subskrypcje produktów

strukturyzowanych zewnętrznych emitentów o łącznej wartości nominalnej 136,1 mln zł. Produkty strukturyzowane oferowane były w ofercie publicznej klientom indywidualnym spełniającym kryteria grupy docelowej, w tym klientom Private Banking, oraz do klientów korporacyjnych. Emisje charakteryzowały się 100% ochroną kapitału w dniu zapadalności.

Dla klientów Private Banking zorganizowanych zostało 8 subskrypcji produktów strukturyzowanych z ograniczoną gwarancją kapitału oraz/lub warunkowym przedterminowym odkupieniem. W ofercie znalazło się 6 subskrypcji certyfikatów inwestycyjnych typu Auto Call oraz 2 subskrypcje certyfikatów typu Reverse Convertible zamiennych na akcje. Łączna wartość nominalna przeprowadzonych subskrypcji certyfikatów strukturyzowanych wyniosła 131,1 mln zł. W pierwszej połowie 2022 r. zakończyły się 9 emisji BPW (z czego najlepsze osiągnęły wynik 12%), 5 certyfikatów typu Auto Call (w których najwyższa stopa zwrotu z inwestycji wyniosła 24%) oraz 2 certyfikaty Reverse Convertible (z najlepszym kuponem 5%).

Bank Pekao

Listy zastawne

Pekao Bank Hipoteczny prowadzi emisję długoterminowych dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych portfelem kredytowym. Wartość emisji nie jest ograniczona. Listy zastawne Pekao Banku Hipotecznego mają nadaną przez agencję Fitch ocenę ratingową A- z perspektywą stabilną (1 stopień powyżej ratingu Pekao Banku Hipotecznego, którego ryzyko Fitch ocenia na BBB+).

Na 30 czerwca 2022 roku wartość bilansowa wyemitowanych przez Bank listów zastawnych wyniosła 2,2 mld zł (w tym 50 mln euro w walucie oryginalnej), co stanowi około 10,8% udziału w rynku listów zastawnych emitowanych przez banki hipoteczne prowadzące działalność w Polsce.

Zobowiązania z tytułu listów zastawnych (łącznie hipotecznych i publicznych) z terminem wymagalności do 1 roku stanowiły 8,65%, od 1 roku do 3 lat 37,03%, od 3 lat do 5 lat 37,66%, a powyżej 5 lat 16,66%, wartości bilansowej ogółem.

Obligacje niezabezpieczone

Poszczególne podmioty Grupy Pekao prowadzą programy emisji obligacji niezabezpieczonych gwarantowanych przez Bank Pekao. Instrumenty te służą dywersyfikacji źródeł finansowania, w szczególności zwiększając udział aktywów spółek zależnych Banku finansowanych bezpośrednio z rynku hurtowego.

Na dzień 30 czerwca 2022 roku wartość bilansowa obligacji wyemitowanych przez Pekao Bank Hipoteczny. wyniosła 151,7 mln zł. W I połowie 2022 roku Bank nie wyemitował nowych serii obligacji.

Wśród emisji przeprowadzanych przez Pekao Leasing (program emisji 6 mld zł) i Pekao Faktoring (program emisji 5 mld zł) dominują regularnie odnawiane papiery o terminach wymagalności do roku. Na 30 czerwca 2022 roku zobowiązania z tytułu emisji tych dwóch podmiotów wynosiły 7,0 mld zł.

7.4 Podział zysku PZU za 2021 rok

9 grudnia 2021 - rekomendacja KNF dla wypłaty dywidendy w 2022 roku

9 grudnia 2021 roku KNF zajęła stanowisko w sprawie polityki dywidendowej zakładów ubezpieczeń i reasekuracji w 2022 roku. Zezwoliła zakładom ubezpieczeń na:

- wypłatę dywidendy w wysokości do 100% wielkości zysku wypracowanego w 2020 roku (z uwzględnieniem dotychczas wypłaconych dywidend z zysku roku 2020),
 - wypłatę dywidendy do 50% wielkości zysku wypracowanego w 2021 roku
- pod warunkiem, że spełniają wyznaczone przez KNF kryteria.

Obejmują one ocenę BION (ocena ryzyka) oraz pokrycie określonego wymogu kapitałowego na poziomie jednostkowym. Ponadto spółka, która zamierza wypłacić dywidendę, nie może wykazywać w poszczególnych kwartałach niedoboru środków własnych na pokrycie wymogu kapitałowego oraz nie może być objęta krótkoterminowym planem finansowym lub planem naprawczym.

KNF zwróciła także uwagę, że przy podejmowaniu decyzji w sprawie wysokości dywidendy zakłady ubezpieczeń powinny uwzględnić dodatkowe potrzeby kapitałowe w perspektywie 12 miesięcy od zatwierdzenia sprawozdania finansowego za 2021 rok, wynikające m.in. ze zmian w otoczeniu rynkowym i prawnym, a w szczególności z dużej niepewności co do dalszego rozwoju pandemii koronawirusa.

Pełna treść: https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stanowisko_KNF_ws_polityki_dywidendowej_w_2022_r.pdf

1 czerwca 2022 - wniosek Zarządu PZU w sprawie podziału zysku za rok 2021 powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku za rok 2020

W związku z ww. rekomendacją KNF, Zarząd PZU zarekomendował podział zysku za rok 2021 (wraz z kwotą

Dywidenda wypłacona przez PZU z zysku za lata obrotowe 2018 – I półrocze 2022

	2018	2019	2020	2021	I półrocze 2022
Skonsolidowany zysk przypisany jednostce dominującej (w mln zł)	3 213	3 295	1 912	3 336	1 480
Jednostkowy zysk PZU (w mln zł)	2 712	2 651	1 919	2 028	541
Wypłacona dywidenda za rok (w mln zł)	2 418	**	3 022	1 675	-
Dywidenda na 1 akcję za rok (w zł)	2,80	**	3,50	1,94	-
Dywidenda na 1 akcję wg daty ustalenia prawa (w zł)	2,50	2,80	**	3,50	1,94
Współczynnik wypłaty dywidendy ze skonsolidowanego zysku przypisanego jednostce dominującej	75,3%	**	**	-	-
(a) Zmiana ceny akcji r/r	4,1%	(8,8)%	(19,2)%	9,2%	(15,2)%
(b) Stopa dywidendy w roku (%) *	5,9%	6,4%	**	10,8%	5,5%
(a+b) TSR Total Shareholders Return	10,1%	(2,4)%	(19,2)%	20,1%	(9,7)%

* stopa liczona jako dywidenda (wg daty ustalenia prawa do dywidendy) wobec ceny akcji na koniec poprzedniego raportowanego roku

** w 2020 roku ZWZA PZU nie przeznaczyło zysku na wypłatę dywidendy (zgodnie z rekomendacją KNF z 26 marca 2020 roku); w 2021 roku ZWZA PZU zdecydowało o podziale zysku za rok 2020, powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku netto za rok zakończony 31 grudnia 2019 roku

Źródło: dane PZU

przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku za rok 2020). Zaproponowana kwota dywidendy wyniosła 1,7 mld zł, tj. 1,94 zł na akcję.

W tym samym dniu Rada Nadzorcza oceniła pozytywnie wniosek Zarządu oraz zarekomendowała Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu PZU podział zysku i terminy wypłaty zgodnie z przedstawioną propozycją.

29 czerwca 2022 – uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie podziału zysku netto PZU

Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto PZU, w której postanowiło o podziale zysku za rok 2021, powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku netto za rok 2020. Na wypłatę dywidendy zostało przeznaczony 1,7 mld zł. Dzień dywidendy został wyznaczony na 29 września 2022 roku, a termin wypłaty na 20 października 2022 roku.

7.5 Rating

Rating PZU

PZU i PZU Życie od 2004 roku podlegają regularnej ocenie przez agencję ratingową S&P Global Ratings (S&P). Rating nadany PZU i PZU Życie wynika z analizy danych finansowych, pozycji konkurencyjnej, zarządzania i strategii korporacyjnej obu spółek oraz ratingu kraju. Zawiera również perspektywę ratingową (outlook), czyli przyszłą ocenę sytuacji spółek w przypadku zaistnienia określonych okoliczności.

6 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings (S&P) zmieniła perspektywę ratingową PZU z „pozytywnej” na „stabilną”. Rating siły finansowej i rating kredytowy PZU pozostał na poziomie A-. Ostatniego przeglądu oceny ratingowej S&P Global Ratings dokonał 28 czerwca 2022 roku. Rating siły finansowej, rating siły kredytowy oraz perspektywa ratingowa dla PZU i PZU Życie pozostały bez zmian.

Rating Polski

1 kwietnia 2022 roku agencja ratingowa S&P dokonała przeglądu oceny ratingowej Polski i zdecydowała o utrzymaniu oceny na poziomie A- dla długo- i A-2 dla krótkoterminowych zobowiązań w walucie zagranicznej oraz A dla długo- i A-1 dla krótkoterminowych zobowiązań w walucie krajowej. Perspektywa ratingu pozostała na poziomie stabilnym.

Rating PZU

Nazwa zakładu	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Ostatnia zmiana	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
PZU				
Rating siły finansowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019
Rating wiarygodności kredytowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019
PZU Życie				
Rating siły finansowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019
Rating wiarygodności kredytowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019
TUW PZUW				
Rating siły finansowej	A- /stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /pozytywna/	14 czerwca 2019

Źródło: S&P Global Ratings

Rating Polski

Kraj	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Ostatnia zmiana	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
Polska				
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie lokalnej)	A /stabilna/	12 października 2018	A- /pozytywna/	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie zagranicznej)	A- /stabilna/	12 października 2018	BBB+ /pozytywna/	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie lokalnej)	A-1	12 października 2018	A-2	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie zagranicznej)	A-2	13 kwietnia 2018	A-2	13 kwietnia 2018

Źródło: S&P Global Ratings

Alior Bank

W pierwszej połowie 2022 roku nie nastąpiła zmiana perspektywy ani ratingu wydanego przez Fitch Ratings w dniu 8 grudnia 2021 roku.

W pierwszej połowie 2022 roku nie nastąpiła zmiana perspektywy ani ratingu wydanego przez S&P Global Ratings w dniu 8 grudnia 2021 roku.

Fitch Ratings	Alior Bank	Polska
Ocena długookresowa emitenta (IDR)	BB	A-
Ocena krótkookresowa emitenta (IDR)	B	F1
Ocena viability	bb	-
Ocena wsparcia rządowego (GSR)	ns	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

S&P Global Ratings	Alior Bank	Polska
Ocena długookresowa w walutach obcych	BB	A-
Ocena długookresowa w walucie krajowej	BB	A
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	B	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	B	A-1
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bb-	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

Bank Pekao

Bank Pekao współpracuje z trzema wiodącymi agencjami ratingowymi: Fitch Ratings, S&P Global Ratings i Moody's Investors Service. Fitch Ratings i S&P Global Ratings przygotowują oceny na zlecenie banku na podstawie zawartych z nim umów. Agencja Moody's Investors Service Bank, z którą

Pekao nie ma umowy, dokonuje oceny na podstawie publicznie dostępnych informacji i spotkań przeglądowych.

Na dzień 30 czerwca 2022 roku oceny wiarygodności finansowej Banku Pekao S.A. były następujące:

Rating (Fitch)	Bank Pekao	Polska
Ocena długookresowa emitenta (IDR)	BBB+	A-
Ocena krótkookresowa emitenta (IDR)	F2	F1
Ocena viability	bbb+	-
Ocena wsparcia	5	-
Minimalna ocena wsparcia	Brak wsparcia	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

Rating (S&P Global Ratings)	Bank Pekao	Polska
Ocena długookresowa w walutach obcych	BBB+	A-
Ocena długookresowa w walucie krajowej	BBB+	A
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	A-2	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	A-2	A-1
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bbb+	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna

S&P Global Ratings (ocena kontrahenta w przypadku przymusowej restrukturyzacji)	Bank Pekao	Polska
Ocena długoterminowa zobowiązań w walutach obcych	A-	-
Ocena krótkoterminowa zobowiązań w walutach obcych	A-2	-
Ocena długoterminowa zobowiązań w walucie krajowej	A-	-
Ocena krótkoterminowa zobowiązań w walucie krajowej	A-2	-

Moody's Investors Service Ltd. (oceny niezamawiane przez bank)	Bank Pekao	Polska
Długookresowa ocena depozytów w walutach obcych	A2	A2
Krótkookresowa ocena depozytów	Prime-1	Prime-1
Baseline Credit Assessment	baa2	-
Długookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	A2(cr)	-
Krótkookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	Prime-1(cr)	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna
Długoterminowy rating ryzyka kontrahenta (Long-term Counterparty Risk Rating)	A2	-
Krótkoterminowy rating ryzyka kontrahenta (Short-term Counterparty Risk Rating)	Prime-1	-

27 stycznia 2022 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings poinformowała Bank o utrzymaniu ocen ratingowych Banku na dotychczasowym poziomie oraz stabilnej perspektywy ratingowej Banku.

Zgodnie z uzasadnieniem przedstawionym przez S&P, ocena ratingowa Banku odzwierciedla jego silną pozycję biznesową, a także wysokie zaufanie klientów wynikające z posiadania silnych akcjonariuszy związanych z państwem – PZU i PFR. Zdaniem agencji, przejęcie i integracja niektórych aktywów i pasywów Idea Banku nie ma istotnego wpływu na współczynniki kapitałowe i profil ryzyka Banku Pekao. Zarówno rentowność, jak i efektywność Banku utrzymują się na poziomach zbliżonych do innych polskich banków i wyższym w porównaniu z wieloma międzynarodowymi instytucjami. Zaangażowanie Banku w kredyty w CHF nie jest zdaniem S&P istotne.

Stabilna perspektywa Banku odzwierciedla perspektywę największego inwestora Pekao – PZU.

Kontakt dla inwestorów



Magdalena Komaracka, CFA
Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich
tel.: +48 (22) 582 22 93



Piotr Wiśniewski
Kierownik Zespołu Relacji Inwestorskich
tel.: +48 (22) 582 26 23

PZU

al. Jana Pawła II 24,
00-133 Warszawa
ir@pzu.pl

8.

Ład korporacyjny

Rozumiemy, że rolą lidera jest ustanawianie najwyższych standardów dla całej branży. Spełniamy tę funkcję, nie tylko stosując się do szeregu kodeksów, ale pracując nad ich ciągłym doskonaleniem. Wierzymy, że to element mądrych zmian, które możemy wnieść do otaczającego nas świata.

W rozdziale:

1. Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych
2. Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz

8.1 Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych

23 maja 2019 roku KNF udzieliła PZU zezwolenia na przedłużenie o dwa lata maksymalnego okresu trwania zlecenia na wykonanie badania jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa (KPMG Audyt). Rada Nadzorcza zdecydowała o dalszej współpracy z tym audytorem nad badaniem sprawozdań finansowych za lata 2019-2020.

Zakres zawartej umowy obejmuje w szczególności:

- badanie rocznych sprawozdań jednostkowych PZU i rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy PZU;
- przegląd śródrocznych jednostkowych sprawozdań PZU i śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań Grupy PZU.

Ustawa z 31 marca 2020 roku o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (tzw. specustawa) uchyliła przepis ustawy o biegłych stanowiący, że „maksymalny czas nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych, o których mowa w art 17. ust. 1 akapit drugi rozporządzenia nr 537/2014, przeprowadzanych przez tę samą firmę audytorską lub firmę audytorską powiązaną z tą firmą audytorską lub jakiegokolwiek członka sieci działającej w państwach Unii Europejskiej, do której należą te firmy audytorskie, nie może przekraczać 5 lat.”. Analogiczne modyfikacje specustawa wprowadziła do ustawy o rachunkowości.

W konsekwencji okresem maksymalnego nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych dla firmy audytorskiej staje się wynoszący 10 lat okres określony w art 17. ust. 1 akapit drugi rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014.

Na tej podstawie Rada Nadzorcza zdecydowała o odnowieniu na lata 2021-2022, z opcją przedłużenia na rok 2023, a następnie o skorzystaniu z opcji i przedłużeniu na rok 2023 zlecenia na przeglądy i badania jednostkowych sprawozdań finansowych PZU i skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej PZU dla KPMG Audyt. Rekomendacja dotycząca wyboru firmy audytorskiej do przeprowadzenia badania spełniała obowiązujące warunki.

W I połowie 2022 roku firma audytorska badająca sprawozdanie finansowe świadczyła na rzecz PZU dozwolone usługi niebędące badaniem, na co zgodę – po dokonaniu oceny niezależności firmy – wyraził Komitet Audytu.

Dodatkowa współpraca PZU z KPMG Audyt objęła w ostatnich latach m.in. badania sprawozdań o wypłacalności oraz kondycji finansowej wymaganych Dyrektywą Wypłacalność II.

Główne założenia polityki wyboru firmy audytorskiej

Do głównych założeń przyjętej w PZU polityki wyboru firmy audytorskiej należy:

- zapewnienie prawidłowości procesu wyboru firmy audytorskiej oraz określenie odpowiedzialności i obowiązków uczestników procesu;
- analiza przy wyborze firmy audytorskiej rekomendacji udzielonych przez Komitet Audytu;
- uwzględnienie zasady rotacji firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta w przyjętym horyzoncie czasowym.

Główne założenia polityki świadczenia dozwolonych usług niebędących badaniem przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie ustawowe, powiązane z nią podmioty i członka sieci firmy audytorskiej to:

- zapewnienie prawidłowości w procesie zlecenia usług dozwolonych;
- określenie odpowiedzialności i obowiązków uczestników procesu;
- zdefiniowanie katalogu usług dozwolonych;
- ustalenie procedury zlecenia usług dozwolonych.

8.2 Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU

30 czerwca 2015 roku ZWZ PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału (splitu) wszystkich akcji PZU poprzez obniżenie wartości nominalnej każdej akcji PZU z 1 zł do 0,10 zł oraz zwiększenie liczby akcji PZU składających się na kapitał zakładowy z 86 352 300 do 863 523 000. Podział akcji nastąpił poprzez wymianę wszystkich akcji w stosunku 1:10 i nie wpłynął na wysokość kapitału zakładowego PZU.

3 listopada 2015 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował odpowiednią zmianę w Statucie PZU.

24 listopada 2015 roku Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych (KDPW) podjął uchwałę nr 789/15 w sprawie

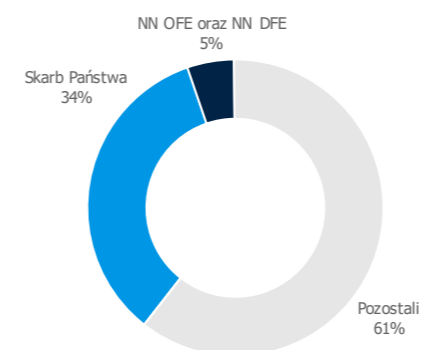
określenia 30 listopada 2015 roku jako dnia podziału 86 348 289 akcji PZU o wartości nominalnej 1 zł każda na 863 482 890 akcji PZU o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

W związku z powyższym kapitał zakładowy PZU dzieli się na 863 523 000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,10 zł każda dających prawo do 863 523 000 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Na 30 czerwca 2022 roku, a także na dzień publikacji niniejszego sprawozdania akcjonariuszami PZU posiadającymi znaczne pakiety akcji są:

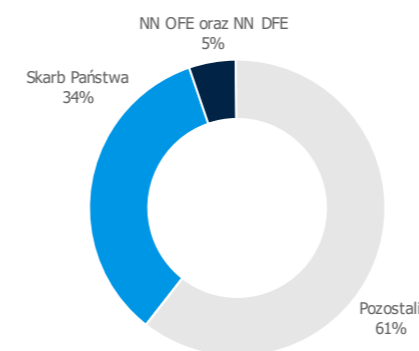
- Skarb Państwa Rzeczypospolitej Polskiej, który posiada 295 217 300 akcji, co stanowi 34,19% kapitału zakładowego PZU i uprawnia do 295 217 300 głosów na Walnym Zgromadzeniu;
- Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny, który na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu PZU, które odbyło się 29 czerwca 2022 roku, posiadał 49 100 000 akcji, co stanowiło 5,6860% kapitału zakładowego PZU i uprawniało do 49 100 000 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Struktura akcjonariatu PZU na 31.12.2021 roku



Źródło: Raport bieżący 25/2021 (dane zaokrąglone do pełnych liczb)

Struktura akcjonariatu PZU na 30.06.2022 roku



Źródło: Raport bieżący 17/2022 (dane zaokrąglone do pełnych liczb)

Zarząd PZU nie posiada żadnych informacji o zawartych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

PZU nie dokonywał emisji, wykupów ani spłat dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych oraz nie wyemitował papierów wartościowych dających akcjonariuszom specjalne uprawnienia kontrolne.

W latach 2013-2021 i w I półroczu 2022 roku w PZU nie było programów akcji pracowniczych.

Wszystkie akcje PZU są akcjami zwykłymi, z którymi nie jest związane żadne uprzywilejowanie, w szczególności dotyczące specjalnych uprawnień kontrolnych. Określone uprawnienia niektórym akcjonariuszom PZU przyznaje jednak Statut PZU:

- zgodnie z § 20 ust. 5 Statutu wybór połowy Członków Rady Nadzorczej powoływanych przez Walne Zgromadzenie następuje spośród osób wskazanych przez akcjonariusza określonego w § 37 ust. 2 Statutu, tj. akcjonariusza, który w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ww. uprawnienie reprezentuje najwyższy udział w kapitale zakładowym Spółki; uprawnienie powyższe przysługuje ww. akcjonariuszowi do chwili, gdy udział tego akcjonariusza w kapitale zakładowym Spółki spadnie poniżej 20%; zgodnie z § 37 ust. 4 Statutu z chwilą wygaśnięcia uprawnienia przysługującego akcjonariuszowi, o którym mowa w § 37 ust. 2 Statutu, uprawnienie to uzyskuje inny akcjonariusz reprezentujący najwyższy udział w kapitale zakładowym Spółki, o ile będzie posiadał co najmniej 20% kapitału zakładowego;
- zgodnie z § 20 ust. 7 Statutu Skarb Państwa ma prawo, stosownie do art. 354 § 1 Kodeksu spółek handlowych, do powoływania i odwoływania jednego Członka Rady Nadzorczej w drodze pisemnego oświadczenia składanego Zarządowi Spółki; takie powołanie lub odwołanie jest skuteczne z chwilą doręczenia odpowiedniego oświadczenia Zarządowi Spółki i nie wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia; uprawnienie Skarbu Państwa wygasa z chwilą, gdy Skarb Państwa przestanie być akcjonariuszem Spółki; zgodnie z § 20 ust. 12 zd. 2 Statutu w przypadku wygaśnięcia mandatu chociażby jednego Członka Rady Nadzorczej wybranego w drodze głosowania grupami, Skarb Państwa odzyskuje indywidualne uprawnienie, o którym mowa w § 20 ust. 7.

Ponadto zgodnie z § 16 ust. 5 Statutu, prawo głosowania akcjonariuszy zostało ograniczone w ten sposób, że żaden z nich nie może wykonywać na Walnym Zgromadzeniu więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU w dniu odbywania Walnego Zgromadzenia, z zastrzeżeniem, że dla potrzeb ustalania obowiązków nabywców znacznych pakietów akcji przewidzianych w ustawie o ofercie publicznej oraz w ustawie o działalności ubezpieczeniowej, takie ograniczenie prawa głosowania uważane będzie za nieistniejące.

Ograniczenie prawa głosowania nie dotyczy:

- akcjonariuszy, którzy w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie byli uprawnieni z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów;
- akcjonariuszy działających z akcjonariuszami określonymi w punkcie powyżej na podstawie zawartych porozumień dotyczących wspólnego wykonywania prawa głosu z akcji.

Dla potrzeb ograniczenia prawa do głosowania głosy akcjonariuszy, między którymi istnieje stosunek dominacji lub zależności, są sumowane zgodnie z zasadami opisanymi w Statucie.

W przypadku wątpliwości wykładni postanowień dotyczących ograniczenia prawa do głosowania należy dokonywać zgodnie z art. 65 § 2 kodeksu cywilnego.

Zgodnie ze Statutem PZU wyżej wymienione ograniczenia prawa głosowania akcjonariuszy wygasną w momencie, gdy udział akcjonariusza, który w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie był uprawniony z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU, spadnie w kapitale zakładowym Spółki poniżej 5%.

Akcje lub uprawnienia do nich posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące oraz Dyrektorów Grupy PZU

Na dzień przekazania niniejszego Sprawozdania z działalności Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU, posiadał 2 847 akcji PZU, o czym Spółka informowała raportem bieżącym 23/2018. Od dnia przekazania „Skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2020 rok” (tj. 25 marca 2021 roku) nie nastąpiły zmiany w zakresie posiadania akcji PZU lub uprawnień do nich przez Członków Zarządu, Rady Nadzorczej lub Dyrektorów Grupy PZU.

Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta

Statut PZU nie zawiera zapisów ograniczających przenoszenie prawa własności papierów wartościowych emitenta. Nie są też znane inne pozastatutowe ograniczenia, które by tego dotyczyły, za wyjątkiem ograniczeń wynikających z powszechnie obowiązujących przepisów prawa w precyzyjnie określonych sytuacjach, w szczególności:

- ograniczeń wynikających z przepisów ustawy z 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. z 2021 roku, poz. 1983, 2140), tj.:
 - z art. 75 ust. 4 – akcje obciążone zastawem do chwili jego wygaśnięcia nie mogą być przedmiotem obrotu, z wyjątkiem przypadku, gdy nabycie tych akcji następuje w wykonaniu umowy o ustanowienie zabezpieczenia finansowego w rozumieniu ustawy z 2 kwietnia 2004 roku o niektórych zabezpieczeniach finansowych,
 - z art. 77 ust. 4 – czasowe ograniczenia w zakresie nabywania lub zbywania akcji w okresie między dokonaniem zawiadomienia o zamiarze ogłoszenia wezwania a zakończeniem wezwania, wobec podmiotów oraz w zakresie wskazanym w tym przepisie,
 - z art. 88a – czasowe ograniczenia bezpośredniego lub pośredniego nabywania lub obejmowania akcji spółki publicznej przez podmiot obowiązany do wykonania obowiązków określonych w art. 73 ust. 2 i 3 ustawy lub art. 74 ust. 2 i 5 ustawy, który w spółce tej przekroczył określony w tych przepisach próg ogólnej liczby głosów – do dnia wykonania tych obowiązków;
- ograniczeń wynikających z art. 362 Kodeksu spółek handlowych, dotyczących zakazu nabywania przez emitenta akcji własnych, za wyjątkiem przypadków w tym przepisie określonych oraz ograniczeń dotyczących nabycia akcji własnych spółki dominującej przez spółkę lub spółdzielnię zależną oraz osób działających na ich rachunek;
- ograniczeń dotyczących okresu zamkniętego wynikających z art. 19 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku oraz uchylenia dyrektywy 2003/WE PE i Rady i dyrektywy Komisji 203/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE (MAR) oraz wykorzystywania informacji poufnej zgodnie z przepisami MAR;
- możliwości zgłoszenia przez organ nadzoru w drodze decyzji sprzeciwu wobec nabycia albo objęcia akcji lub praw z akcji krajowego zakładu ubezpieczeń w liczbie

zapewniającej osiągnięcie albo przekroczenie odpowiednio jednej dziesiątej, jednej piątej, jednej trzeciej, jednej drugiej ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu lub udziału w kapitale zakładowym – zgodnie z art. 90 ust. 1 ustawy z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. z 2021 roku, poz. 1130 z późn. zm.), jeżeli:

- podmiot składający zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, nie uzupełnił w wyznaczonym terminie braków w zawiadomieniu lub załączonych do zawiadomienia dokumentów i informacji,
- podmiot składający zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, nie przekazał w terminie dodatkowych informacji lub dokumentów żądanych przez organ nadzoru,
- uzasadnione jest to potrzebą ostrożnego i stabilnego zarządzania krajowym zakładem ubezpieczeń z uwagi na możliwy podmiotu składającego zawiadomienie, o którym mowa w art. 82 ust. 1, na krajowy zakład ubezpieczeń lub z uwagi na ocenę sytuacji finansowej podmiotu składającego zawiadomienie;
- możliwości ustalenia przez organ nadzoru, zgodnie z art. 90 ust. 4 i 5 ustawy, o której mowa w pkt. 4, w wydanej decyzji o stwierdzeniu braku podstaw do zgłoszenia sprzeciwu terminu nabycia albo objęcia akcji lub praw z akcji;
- możliwości wydania przez organ nadzoru na podstawie art. 98 ust. 5 ustawy, o której mowa w pkt. 4, decyzji o nakazie zbycia akcji w wyznaczonym terminie w przypadku wydania przez ten organ decyzji o zakazie wykonywania prawa głosu z akcji krajowego zakładu ubezpieczeń z przyczyn określonych w art. 98 ust. 1 tej ustawy;
- zakazu zbycia akcji lub praw z akcji należących do Skarbu Państwa wynikającego z art. 13 ust. 1 pkt 27 ustawy z dnia 16 grudnia 2016 roku o zasadach zarządzania mieniem państwowym (t. j. Dz.U. z 2021 roku poz. 1933 z późn. zm.); zakaz ten – zgodnie z art. 13 ust. 2 pkt 2 tej ustawy - nie dotyczy przypadku, o którym mowa w art. 73 ust. 2 pkt 2 ustawy, o której mowa w pkt 1 (zbycie akcji w liczbie powodującej osiągnięcie nie więcej niż 33% ogólnej liczby głosów).



9.

Pozostałe

Oświadczenie Zarządu Jednostki dominującej odnośnie sporządzenia jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz Sprawozdania z działalności

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu PZU, śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy PZU oraz śródroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe PZU za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2022 roku oraz dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy PZU i PZU oraz ich wyniki finansowe. Wedle najlepszej wiedzy Zarządu PZU sprawozdanie z działalności Grupy kapitałowej PZU za I półrocze 2022 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji Grupy PZU, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Informacje o zawartych umowach znaczących zawartych pomiędzy akcjonariuszami

Zarząd PZU nie posiada wiedzy o umowach zawartych, pomiędzy akcjonariuszami, do dnia wydania niniejszego Sprawozdania z działalności Grupy kapitałowej PZU, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o zawartych znaczących umowach

W I połowie 2022 roku nie zostały zawarte umowy znaczące dla działalności Emitenta.

Transakcje z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe

W I połowie 2022 roku ani PZU, ani jednostki zależne nie zawarły żadnej transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie byłyby one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.

Nabycie akcji własnych w roku obrotowym

Konsolidowane fundusze posiadały na 30 czerwca 2022 roku 113 619 akcji PZU.

PZU nie posiadał akcji własnych na 30 czerwca 2022 roku.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

W I połowie 2022 roku ani PZU, ani jednostki zależne nie udzieliły poręczeń kredytu lub pożyczki, ani nie udzieliły gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce

zależnej od tego podmiotu – jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji byłaby istotna.

Informacja o pozycjach pozabilansowych wg stanu na 30 czerwca 2022 roku zawarta jest w [ROZ 5.6 STRUKTURA AKTYWÓW I PASYWÓW GRUPY PZU](#).

Zasady sporządzenia

Zasady sporządzenia rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego opisane zostały w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy PZU.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi, z uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom. Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Grupa PZU i Emitent znajdują się w bardzo dobrej sytuacji finansowej i spełniają wszystkie kryteria bezpieczeństwa nakładane przez regulacje prawne i KNF. Rating „A-” Emitenta nadany przez S&P oraz stabilna perspektywa ratingowa potwierdzają, że PZU posiada mocną pozycję biznesową, dysponuje wysokim poziomem kapitałów własnych, w tym do realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Prognozy finansowe

Grupa Kapitałowa PZU nie publikowała prognoz dotyczących wyników finansowych.

Sprawy sporne

W I połowie 2022 roku i do dnia podpisania skonsolidowanego sprawozdania finansowego w spółkach z Grupy PZU nie wystąpiły postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczące zobowiązań albo wierzytelności PZU lub jednostki od niego bezpośrednio lub pośrednio zależnej, których jednostkowa wartość byłaby istotna, za wyjątkiem kwestii opisanych w w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy PZU za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2022 roku.

Na 30 czerwca 2022 roku wartość przedmiotu sporu wszystkich 241 326 (na 31 grudnia 2021 roku: 284 223) spraw toczących się przed sądami, organami właściwymi dla postępowań arbitrażowych lub organami administracji publicznej prowadzonych w podmiotach z Grupy PZU wynosiła łącznie

8 148 mln zł (na 31 grudnia 2021 roku: 8 516 mln zł). W kwocie tej 5 096 mln zł (na 31 grudnia 2021 roku: 4 723 mln zł) dotyczy zobowiązań, a 3 052 mln zł (na 31 grudnia 2021 roku: 3 793 mln zł) wierzytelności spółek z Grupy PZU.

Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2022 roku liczy 159 kolejno ponumerowanych stron.

Podpisy Członków Zarządu PZU

Beata Kozłowska-Chyła – Prezes Zarządu

Ernest Bejda – Członek Zarządu

Małgorzata Kot – Członek Zarządu

Krzysztof Kozłowski – Członek Zarządu

Tomasz Kulik – Członek Zarządu

Piotr Nowak – Członek Zarządu

Maciej Rapkiewicz – Członek Zarządu

Małgorzata Sadurska – Członek Zarządu

Warszawa, 24 sierpnia 2022 roku

10.

Załącznik: Słownik Terminów i Alternatywne Pomiary Wyników

agent ubezpieczeniowy – przedsiębiorca wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy zawartej z zakładem ubezpieczeń. Działalność agentów skupia się na: pozyskiwaniu klientów, zawieraniu umów ubezpieczenia, uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia oraz na organizowaniu i nadzorowaniu działalności agencyjnej

assurbanking – dystrybucja produktów bankowych przez zakłady ubezpieczeń

bancassurance – dystrybucja produktów zakładów ubezpieczeń przez banki

broker ubezpieczeniowy – podmiot posiadający zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Wykonuje czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej

cross-selling – sprzedaż krzyżowa, strategia sprzedaży określonego produktu ubezpieczeniowego w powiązaniu z innym komplementarnym produktem ubezpieczeniowym lub produktem partnera ubezpieczyciela np. banku. Przykładem tych ostatnich są produkty bankowo-ubezpieczeniowe, takie jak np. ubezpieczenia kredytowe

C/WK – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej do wartości księgowej przypadającej na jedną akcję

C/Z – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej spółki (na akcję) do zysku przypadającego na jedną akcję

DPS (ang. *dividend per share*) – wskaźnik rynkowy określający wartość dywidendy przypadającej na jedną akcję

DY (ang. *dividend yield*) – wskaźnik rynkowy określający stosunek dywidendy przypadającej na jedną akcję do ceny rynkowej akcji

EPS (*earnings per share*) – wskaźnik rynkowy określający udział zysku przypadającego na jedną akcję

IDD – Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z 20 stycznia 2016 roku w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Insurance Distribution Directive)

IPO (*Initial Public Offering*) – dokonywana po raz pierwszy oferta publiczna określonych papierów wartościowych. Jednym z najistotniejszych elementów pierwszej oferty publicznej jest przygotowanie prospektu emisyjnego i postępowanie przed instytucją nadzorującą dopuszczenie do obrotu giełdowego

kc – ustawa z 23 kwietnia 1964 roku - Kodeks cywilny

ksh – ustawa z 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych

PPK – Pracownicze Plany Kapitałowe zdefiniowane zapisami ustawy z dnia 4 października 2018 roku o pracowniczych planach kapitałowych

PRIIP – Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/653 z 8 marca 2017 roku uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

reasekuracja – odstąpienie innemu zakładowi ubezpieczeń – reasekuratorowi – całości lub części ubezpieczonego ryzyka bądź grupy ryzyk wraz z odpowiednią częścią składek. W wyniku reasekuracji następuje wtórny podział ryzyk umożliwiający minimalizację zagrożeń rynku ubezpieczeniowego

reasekuracja bierna – działalność reasekuracyjna polegająca na odstępowaniu przez ubezpieczyciela (cedenta) części zawartych ubezpieczeń reasekuratorowi/reasekuratorom w formie umowy reasekuracyjnej

reasekuracja czynna – działalność reasekuracyjna polegająca na przyjmowaniu przez reasekuratora/ reasekuratorów części ubezpieczenia lub grup ubezpieczeń odstępowanych przez cedenta

rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe – rezerwy, które powinny zapewnić pełne pokrycie bieżących i przyszłych zobowiązań, jakie mogą wynikać z zawartych umów ubezpieczenia. Na rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe składają się w szczególności: rezerwa składek, rezerwa na niewypłacone odszkodowania i świadczenia, rezerwa na ryzyka niewygasłe, rezerwa gdy ryzyko lokaty ponosi ubezpieczający, rezerwa na premie i rabaty dla ubezpieczonych

RODO – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE

rozporządzenie CRR – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych

rozporządzenie w sprawie informacji bieżących i okresowych – Rozporządzenia Ministra Finansów z 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. 2018 poz. 757)

scoring kredytowy – metoda oceny wiarygodności podmiotu (zwykle osoby fizycznej lub przedsiębiorstwa) ubiegającego się o kredyt bankowy. Wynik scoringu kredytowego jest zazwyczaj przedstawiany punktowo - im więcej punktów, tym większa wiarygodność potencjalnego kredytobiorcy

sell side – część sektora finansowego zaangażowana w tworzenie, promocję i sprzedaż akcji, obligacji, walut obcych i innych instrumentów finansowych, obejmuje bankierów inwestycyjnych, pośredniczących pomiędzy emitentami papierów wartościowych oraz inwestorami, a także animatorów rynku, którzy zapewniają płynność na rynku. Analitycy *sell side* wydają raporty analityczne z rekomendacjami inwestycyjnymi oraz codzienne komentarze dla strony buy side, czyli zarządzającej aktywami

składka przypisana brutto – kwoty składek brutto (bez uwzględnienia udziału reasekuratorów) należne z tytułu zawartych w okresie sprawozdawczym umów ubezpieczenia, bez względu na okres odpowiedzialności wynikający z tych umów

składka zarobiona netto – składka przypisana w danym okresie, uwzględniająca rozliczenie przychodów (składki) w czasie poprzez zmiany stanu rezerw składki oraz udział reasekuratora

spread – różnica między ceną kupna i sprzedaży danego instrumentu finansowego

stopa wolna od ryzyka – stopa zwrotu z instrumentów finansowych z zerowym ryzykiem. W PZU stopa wolna od ryzyka bazuje na krzywych rentowności skarbowych papierów wartościowych i jest podstawą określania cen transferowych w rozliczeniach pomiędzy segmentami operacyjnymi

suma ubezpieczenia – suma pieniężna, na którą ubezpieczono przedmiot ubezpieczenia. W ubezpieczeniach majątkowych suma ubezpieczenia stanowi zazwyczaj górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela

TSR – miernik określający całkowitą stopę zwrotu uzyskiwaną przez akcjonariuszy z tytułu posiadania akcji danego przedsiębiorstwa w okresie rocznym. Wyraża on sumę zysku wynikającą ze zmiany cen akcji danego przedsiębiorstwa oraz wypłaconych dywidend w okresie posiadania akcji przez inwestora, w relacji do wartości tychże akcji z początku danego roku i wyrażany jest w procentach w ujęciu rocznym

UFK – Ubezpieczeniowy Fundusz Kapitałowy, wydzielony fundusz aktywów stanowiący rezerwę tworzoną ze składek ubezpieczeniowych, inwestowany w sposób określony w umowie ubezpieczenia, część składowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK), określanej również mianem polisy inwestycyjnej

Uobr – ustawa z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz.U.2020.1415, poz. 1089 z późn. zm.)

UOKiK – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, polski urząd antymonopolowy, działający na rzecz zapewnienia rozwoju konkurencji, ochrony podmiotów gospodarczych narażonych na stosowanie praktyk monopolistycznych oraz ochrony interesów konsumentów, www.uokik.gov.pl

UoU – ustawa z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U.2021.1130, poz. 1844), obowiązująca, dla większości przepisów, od 1 stycznia 2016 roku. Ustawa wprowadza do polskiego systemu prawnego wymogi Wyptacalności II

UX (User Experience) – obszar związany z doświadczeniami użytkowników korzystających z wybranego narzędzia (lub szerzej, procesu, tudzież wchodzących w interakcję z marką w ogóle). Wiąże się bezpośrednio z web usability – empiryczną dziedziną wiedzy związaną z projektowaniem i badaniem narzędzi (w tym przypadku internetowych) z uwzględnieniem potrzeb i preferencji docelowych użytkowników. W kontekście stron internetowych chodzi o szeroko rozumianą użyteczność i skuteczność w realizowaniu określonych celów

WIBOR6M – referencyjna wysokość oprocentowania kredytu na 6 miesięcy na polskim rynku międzybankowym

Wyptacalność II – system wyptacalności dla europejskich zakładów ubezpieczeniowych, uwzględniający profil ryzyka. Wymogi obowiązują od 1 stycznia 2016 roku

zasada ostrożnego inwestora – zasada wyrażona w art. 129 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Europy w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej Wyptacalność II, która nakłada na zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji wymóg inwestowania aktywów w najlepszym interesie ubezpieczających, właściwego dostosowania lokat do zobowiązań oraz należytego uwzględnienia różnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko płynności i ryzyko koncentracji.

Poniżej przedstawiono wybrane Alternatywne Pomiar Wyników (APM) w rozumieniu Wytycznych Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ESMA) nr 2015/1415.

Prezentowane wskaźniki rentowności i sprawności działania, będące standardowymi i powszechnie stosowanymi w analizie finansowej miernikami, niosą w ocenie Zarządu istotne dodatkowe informacje na temat wyników finansowych działalności Grupy PZU. Ich przydatność przeanalizowano pod kątem dostarczanej inwestorom informacji na temat sytuacji finansowej i efektywności finansowej Grupy.

Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i PTE PZU (mld zł)

– aktywa klientów zewnętrznych zgromadzone na Otwartym Funduszu Emerytalnym PZU „Złota Jesień” oraz Dobrowolnym Funduszu Emerytalnym PZU oraz wszystkie aktywa zgromadzone oraz zarządzane przez TFI PZU, inne niż te stanowiące środki własne spółek z Grupy PZU. W porównaniu do wartości raportowanych przed 2021 rokiem uwzględniono również produkty PPE sprzedawane przez PZU Życie w formie UFK i zarządzane przez TFI PZU jako asset management. Wzrost wskaźnika oznacza, że napływy aktywów do funduszy przeważają odpływy z funduszy lub / oraz, że fundusze osiągają pozytywne stopy zwrotu z aktywów w zarządzaniu.

COR – wskaźnik mieszany, liczony dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych (dział II). Jest to stosunek kosztów ubezpieczeniowych związanych z obsługą ubezpieczeń i wypłatą odszkodowań (tj. kosztów odszkodowań, akwizycji i administracji) do składki zarobionej netto przypadającej na dany okres; spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności (ang. Combined Operating Ratio).

Marża odsetkowa – różnica pomiędzy dochodem odsetkowym banku uzyskanym na aktywach dochodowych a kosztem odsetkowym ponoszonym na zobowiązaniach. Jest to relacja wyniku banku wypracowanego z odsetek do średnich aktywów pomniejszych o odsetki zapadłe od należności zagrożonych; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności (ang. NIM)

Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie – rentowność segmentów ubezpieczeń na życie liczona jako stosunek wyniku

z działalności operacyjnej do składki przypisanej brutto; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Marża operacyjna w ubezpieczeniach grupowych i IK – rentowność segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, liczona, jako stosunek wyniku z działalności operacyjnej do składki przypisanej brutto; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

ROA – stopa zwrotu z aktywów liczona jako stosunek urocznionego zysku netto do średniej arytmetycznej sumy aktywów na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności, czyli wyższą zdolność aktywów do generowania zysków (ang. Return on Assets).

ROE przypadający właścicielom jednostki dominującej – zwrot na kapitałach własnych liczony jako stosunek urocznionego zysku netto przypisanego właścicielom jednostki dominującej do średniej arytmetycznej skonsolidowanego kapitału własnego z wyłączeniem udziału mniejszości na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności i zdolności pomnażania środków powierzonych przez właścicieli (inwestorów) (ang. Return on Equity).

ROE skonsolidowane – zwrot na kapitałach własnych liczony jako stosunek urocznionego zysku netto do średniej arytmetycznej skonsolidowanego kapitału własnego na początek i koniec okresu sprawozdawczego; wzrost wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności i zdolności pomnażania środków powierzonych przez właścicieli (ang. Return on Equity).

Wskaźnik kosztów administracyjnych – iloraz kosztów administracyjnych i składki zarobionej netto (dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych) lub składki przypisanej brutto (dla sektora ubezpieczeń na życie); wskaźnik określa procentowy udział kosztów administracyjnych w składce a spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik kosztów akwizycji – iloraz kosztów akwizycji (z uwzględnieniem prowizji reasekuracyjnych) i składki zarobionej netto (dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych) lub składki przypisanej

brutto (dla sektora ubezpieczeń na życie); wskaźnik określa procentowy udział kosztów akwizycji w składce a spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik kosztów działalności ubezpieczeniowej – iloraz kosztów działalności ubezpieczeniowej (łącznie kosztów administracyjnych i akwizycji z uwzględnieniem prowizji reasekuracyjnych) i składki zarobionej netto (dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych) lub składki przypisanej brutto (dla sektora ubezpieczeń na życie); wskaźnik określa procentowy udział kosztów działalności ubezpieczeniowej w składce a spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik szkodowości brutto – iloraz sumy odszkodowań i świadczeń brutto oraz zmiany stanu rezerw na niewypłacone odszkodowania i świadczenia brutto i składki przypisanej brutto; obrazuje jaka część składki została przeznaczona na koszty odszkodowań, spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik szkodowości netto – iloraz odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto i składki zarobionej netto; obrazuje jaka część składki została przeznaczona na koszty odszkodowań, spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności.

Wskaźnik Koszty/Dochody (sektor bankowy) – iloraz kosztów administracyjnych i sumy dochodów operacyjnych z wyłączeniem: opłaty BFG, podatku od innych instytucji finansowych i wyniku netto z realizacji i odpisów z tytułu utraty wartości inwestycji; spadek wartości wskaźnika oznacza poprawę efektywności; ang. C/I Cost/Income).

Współczynnik wypłacalności Grupy PZU – poziom pokrycia kapitałowego wymogu wypłacalności środkami własnymi Grupy PZU w rozumieniu Dyrektywy 2009/138/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II), z późniejszymi zmianami i dokumentami powiązаныmi; wzrost wartości wskaźnika oznacza zwiększenie nadwyżki kapitałowej.

Niniejsze Sprawozdanie z działalności zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości w zakresie działań strategicznych. Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości narażone są na znane i nieznanne rodzaje ryzyka, odznaczają się niepewnością i podlegają innym istotnym czynnikom, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, działalności lub osiągnięcia Grupy PZU będą istotnie różniły się od przyszłych wyników, działalności lub osiągnięć wyrażonych wprost lub domyślnie w tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na szeregu założeń dotyczących obecnej i przyszłej strategii biznesowej Grupy PZU oraz środowiska, w którym będzie ona prowadziła działalność w przyszłości. PZU wyraźnie odstępuje od wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie rozpowszechniania jakichkolwiek uaktualnień lub korekt dowolnych stwierdzeń, które zostały zawarte w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU, mających na celu odzwierciedlenie zmiany oczekiwań PZU lub zmian zdarzeń, warunków lub okoliczności, na których dowolne takie stwierdzenie zostało oparte, chyba że obowiązujące przepisy prawa wymagają inaczej. PZU zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jego faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności Grupy PZU i PZU będą zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU, to te wyniki lub wydarzenia mogą nie stanowić żadnej wskazówki co do wyników lub zdarzeń w następnych okresach.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU w razie zmiany działań strategicznych lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na te działania lub zamierzenia PZU, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.

Grupa PZU nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze Sprawozdania z działalności Grupy PZU i PZU.

Jednocześnie, niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy PZU i PZU nie może być traktowane jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Sprawozdanie z działalności Grupy PZU i PZU nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.